



Euro Arab Investment & Banking Forum
المنتدى العربي للأوروبي للاستثمار والمصارف
24-25 تشرين الأول / أكتوبر 2002

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 272 / Year 24 / August 2002

أب / أغسطس 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 272

ملف خاص

الأردن السياحي
على إيقاع اللا سلام

"الكويتية":

شد أزرمة
 وإعادة هيكلة

سوليدير:

3 مشاريع استثمارية
للسياحة والسكن

"ايكويت":

إعادة تمويل
ومشاريع توسع

ربط الصرف الآلي
في 9 دول عربية



عمرو موسى يعيد
هيكلية الجامعة العربية

مرحلة الاقتصاد
بعد ضمور السياسة

X-TYPE بمحرك V6 سعة ٢ لتر | من شبّ على Jag شاب عليها.

محرك V6 مطوّر بأداء أكثر سلاسة.

مقصورة ملبسة بالخشب الأصلي.

وتتمتع X-TYPE الجديدة بالمزايا الآتية:

كفالة المصنّع ٢ سنوات دون تحديد

الكيلومترات. «العناية الكاملة» - خدمة المساعدة

على الطريق على مدار ٢٤ ساعة لمدة ٢ سنوات.



AGUAR | إبداع فني الأداء

X-TYPE

شركة التون التجارية دمشق: ٥٢١٧٢٠٠ حلب: ٣٦٨٩٠١٠	المركز الحديث للسيارات الدوحة: ٤٣١١٦٨٥/٧/٨/٩ جاكوار ممسر القاهرة: ١٠١٧٣٢٩	محسن حيدر درويش ش.م.م. مستط: ٥٩٦٤٢٦ محمد جلال وأولاده البحرين: ٢٥٢٦٠٦	سعد وطراد ش.م.ل. بيروت: ٦١٢٦٧٠/٦١٣٦٧١ شركة سميدة ستار أوتو القرية ١٧/٦٦/٩/١٠/٢٢٤٤٦٤	الجمهورية لتجارة السيارات صان: ٥٥٣٦٧٩٠ الزياني الكويت: ٨٠٨٠١٠ داخلي ٧٧٧	السيف للمحركات الرياض: ٣٣٧٠٠٠١ جدة: ٦٤٠٣٦٨٨ الدمام: ٨٩٤٦٤٦٨	الطائر للسيارات دبي: ٣٦٦٦٤٨٩ جاكوار أبوظبي ٠٢-٥٥٨٨٣٤٤
--	--	--	--	--	--	--

المحتويات

- الافتتاحية
- 6 - الفرصة السانحة
- الاقتصاد وأعمال
- 10 - 3 مشاريع استثمارية في سوليدير
- 12 - ربط الصرف الآلي في 9 دول عربية
- الخلاف
- 22 - عمرو موسى يهيد هيكل الجامعة العربية: مرحلة الاقتصاد بعد صعود السياسة
- مقابلة
- 30 - رئيس "قطر الإسلامي": ننتظر التراخيص لتنفيذ مشروعات استثمارية في لبنان
- 34 - الرئيس التنفيذي لـ"أيكويت": فرض وإعادة التمويل أكثر مرونة وأقل تكلفة
- المقال
- 38 - العراق وأبعاد "التحريك الوقائي"
- الاقتصاد عربي
- 42 - قطاع الإنشاءات السعودي: مخاوف من المنافسة الأجنبية
- تعاون عربي
- 48 - المؤتمر المصري العربي في بيروت
- 49 - كاتب الدولة المغربي بمضيق: هدفنا شراكات مع سورية لمشروع إنتاجية وخدمية ...
- عرب وعالم
- 52 - الملحق الاقتصادي العربي الأثاني الخامس: زيادة التبادل التجاري والاستثماري
- ملف خاص
- 59 - الأردن السياسي على إيقاع اللا سلام
- سياحة
- 71 - الفتح سياحي اقتصادي للفندق موفتيك بيروت
- 72 - كراون بلازا الكويت: عالم التميز الدائم
- 73 - رويال ريجنسي: سلسلة فنادق في مصر وسورية ولبنان وأبو ظبي
- المصرفية
- 79 - 90
- الاقتصاد الجديد
- 92 - رئيس "الكاتيل": نهاية حقبة النمو الهائل
- 94 - رباعية WorldCom: إفلاس، احتيال، انهيار، فضيحة
- نقل جوي
- 100 - الخطوط الجوية الكويتية: مرحلة شد الأجزاء وإعادة الهيكلة





Will the server you buy now
cramp your style later?



ALTOS G300

The perfect fit
whatever your size

- Intel® Pentium® 4 Processors
- DDR ECC-SDRAM of up to 4GB
- 64-bit PCI slots
- Integrated GIGA BIT NIC
- Integrated IDE-RAID facilities

Not if you're smart.

If you are, you'll choose the new Altos G300 server. The first Intel® Pentium® 4 processor based server from Acer, offering the latest server technology that is easy to install, manage and upgrade. The Altos G300 has the built-in capacity and on-board intelligence that enables it to keep pace with ever changing developments in technology. So no matter how complicated your requirements become, you stay organised and efficient. It's the smart thing to do.

acer
Empowering People

Algeria: Socram Tel: 213-2-951745 Bahrain: Computer World W.L.L. Tel: 973-293493 Cyprus: The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757 UK: GlobalSoft.com Ltd. Tel: 357-2-312828
Egypt: Computerve Tel: 20-2-3386591 Imarctec Tel: 20-2-579202 TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019 Ethiopia: Nejat Computer Services PLC Tel: 251-1-504559 Router Computer Engineering
PLC Tel: 251-1-524700 Ghana: Oman Fofor Trading Co. Ltd. Tel: 233-21-220164 Jordan: SCS Scientific Tel: 962-6-581842, Computer and Engineering Bureau Tel: 961-9-210855 Computer S.A.R.L. Tel: 961-1-735855
Company Tel: 962-6-566422 Kuwait: Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L. Tel: 965-4814663 Lebanon: Technomina Communication Tel: 961-9-210855 Computer S.A.R.L. Tel: 961-1-735855
Nigeria: Sal Lebanon Tel: 00-961-4-405413 Morocco: MACSP Tel: 212-2-2255749 Nigeria: APTEC Tel: 0234-80-33023831 Oman: Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700, W.J. Towell Computer
Services Tel: 968-702307 Pakistan: Hi-Tech Business Machines (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-538486 India: Innovations and Technologies (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-4336440 Shuhrawaz Limited Tel: 92-21-
2313934 Tel: 972-2-955163 Synergy Computers (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-4540908 Qatar: Qatar Computer Services Tel: 974-4441212 Saudi Arabia: Al-Ahramah Electronics Tel: 966-1-4770195 Surugali
Netcom Tel: 221 8236901 Tunisia: TML Tel: 216-1 860666 Turkey: Inforonic Bilgiyayay Sistemleri Sanayi ve Ticaret AS Tel: 90-216-3179650 Uganda: Kazimpe Channel Tel: 256-78-260313 U.A.E.:
Aptec Gulf LLC Tel: 971-4-3366885 Key Information Technology, Abu Dhabi, Tel: 971-2-6224442 Dubai, Tel: 971-4-3524232/3521275 Jumbo Electronics Co. Ltd. (LLC), Dubai, Tel: 3523555/3328315
Abu Dhabi, 6327001/6679954, Sharjah, Tel: 5598524, Al Ain, Tel: 7645225, Fujairah, Tel: 2277656 Ras Al Khaimah, Tel: 2271991 SMB Computers, Dubai, Tel: 971-4-8933367 Yemen: National
Trading Company, Tel: 967-1-245345 Computer Engineering World, Tel: 967-1-414180

الفرصة السانحة

فقد جاءت النتائج عكس ذلك تماماً. فالتدهور الحاصل في الأسواق العالمية والخسائر الكبيرة التي نتجت عنه، هو تدهور أعقب فقاعة مضاربة غير مجزية، جاء إلى حد كبير بسبب خروقات للشغافية التامة والأسس التنظيمية المتطورة المفترضة في هذه الأسواق. وعلى الرغم من الحجم الكبير للإستثمارات العربية في الأسواق العالمية أثبتت الوقائع أن المستثمر العربي لم يزل يقف عاجزاً أمام المصالح الذاتية للمؤسسات المالية الكبيرة ومراكز القوة والقرار المتحكم في هذه الأسواق.

ثانياً: إن الخسائر الكبيرة التي لحقت بالإستثمارات العربية في الأسواق العالمية منذ العام 2000 والتوقعات السائدة بأن الضعف المسيطر في هذه الأسواق سيستمر لبعض الوقت، إضافة إلى انخفاض أسعار الفائدة على الودائع بالدولار والعملات الأساسية الأخرى، توفر جميعها فرصة تاريخية سانحة لاستعادة الرساميل المهاجرة أو جزء منها على الأقل إلى العالم العربي، الذي هو اليوم بأمرس الحاجة لها لتمويل المرحلة المقبلة من مشاريع التنمية في كافة القطاعات.

ثالثاً: إنطلاقاً مما سبق وحيث أن هجرة الرساميل العربية كانت مدفوعة إما بسبب عدم توفر المناخ الإستثماري المناسب في العالم العربي وإما بسبب عدم قدرة الإقتصادات العربية على امتصاص هذه الرساميل، فإنه من الضروري أن تستغل الحكومات العربية الفرصة السانحة لتحقيق السياسات والخطوات الضرورية لتحسين المناخ الإستثماري. وقد قبل الكثير مما هو مطلوب في هذا المجال، والمهم الآن هو الإسراع في التنفيذ وتحقيق نقلة نوعية شاملة في المناخ الإستثماري على نطاق العالم العربي. ■

ماذا يعني كل ما حدث ويحدث للعالم العربي؟ من الواضح أولاً أن للمستثمرين العرب، من حكومات ومؤسسات وأفراد، تكبدوا خسائر كبيرة في أسواق المال العالمية منذ العام 2000، علماً أن التقديرات الأخيرة تشير إلى أن حجم الإستثمارات العربية في هذه الأسواق يصل إلى 700 و800 مليار دولار. ومن الواضح ثانياً أن هناك عبئاً وديوناً أساسية يجب الإسراع في التئجه لها والأخذ بها وهي تتلخص بما يلي:

أولاً: من المعتز به أن الإستثمار في أسواق المال بشكل عام ينطوي على مخاطر قد تقل أو تزيد تبعاً لعوامل عدة تؤثر على مسار السوق وأسعار الأسهم، ومنها الأوضاع الإقتصادية وتأثيرها على نشاط وأرباح الشركات ونوعية الأسهم والأصول الإستثمارية وما يعرف بالمؤشرات التقنية في الأسواق وغير ذلك. لكن ما حدث في سوق الأسهم الأميركية وبالنسبة لبعض الأسهم الأوروبية يتعدى هذه المخاطر العادية ليشمل سوء إدارة الشركات واعتماد الأصول الحاسبية غير القانونية لتضخيم الأرباح أو إخفاء الخسائر وأساليب التضليل الأخرى التي تعرّض لها المستثمرون من قبل المعلنين لدفعهم للإستثمار في أسهم ووسائل إستثمارية معينة أثبتت عدم جدواها في نهاية المطاف. وقد افترض المستثمرون العرب أنهم لم يتعرضوا لهذا النوع من المخاطر في أسواق المال العالمية وخصوصاً في السوق الأميركية التي كان من المفترض أيضاً أنها تتّبع نظاماً صارماً ودقيقاً. وهكذا، وفيما كان أحد الدوافع الرئيسية لخروج الرساميل العربية إلى الأسواق العالمية الطمع في عوائد أفضل مما يمكن تحقيقه في العالم العربي وتجذب مخاطر عدم الشغافية في الشركات العربية أو الأوضاع التنظيمية غير السليمة في الأسواق المالية في المنطقة.

بنك لبنان والمهجر أكبر مصرف في لبنان



... قد حاز على جائزتي
«أفضل مصرف في لبنان»
من كبرى المؤسسات الدولية المختصة:
The Banker و Euromoney



**THE BANKER AWARD
FOR THE BANK OF THE YEAR
2001 IN LEBANON TO
BLOM BANK**

**EUROMONEY AWARDS
FOR EXCELLENCE
2001:
BEST BANK IN THE LEBANON
BLOM BANK**



بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK

راحة البال

الإدارة العامة: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر - ص.ب. ١١-١٩١٢ رياض الصلح - بيروت ١١٠٧٢٨٠٧ لبنان
تلفون: ٧٣٨٩٢٨ - ٧٤٣٣٠٠ (٩٦١-١)، فاكس: ٧٣٨٩٤٦ (٩٦١-١) www.blom.com.lb, e-mail: blommail@blom.com.lb



عادل عز
رئيس البنك
الوطني
المصري

عبد الله الثاني يستقبل مجموعة الاقتصاد والأعمال

تنظيم "ملتقى الأردن الدولي للاستثمار"

بعد فشل صفقة

برقان.. الكويتي

"الوطني المصري"

يواصل البحث

عن شريك ستراتيغي خليجي

بعد فشل المفاوضات التي استغرقت نحو 4 أشهر تم الإعلان رسمياً عن عدم إتمام صفقة بيع حصة رئيسية من البنك الوطني المصري إلى بنك برفان الكويتي. ورغم فشل الصفقة وتناوبها السلسلي على سهم البنك في بورصة الأوراق المالية - سجل 15 جنينا يوم 13 حزيران/ يونيو الماضي فور الإعلان عن فشل الصفقة - إلا أن مصدراً مسؤولاً في مجلس إدارة "الوطني المصري" كشف لـ "الاقتصاد والأعمال" عن عزم إدارة البنك مواصلة البحث عن شريك ستراتيغي يشتري حصة رئيسية من رأس مال البنك أو الإكتتاب بزيادة رأس المال تمهيداً لتسهيل البنك لممارسة دور متزايد في سوق الأعمال. وقال المصدر أن هناك ثلاثة عروض تلقاها البنك بعد فشل صفقة بنك برفان من مؤسسات مالية عربية ترغب في شراء حصص رئيسية من البنك.

من جهة أخرى يواصل "الوطني المصري" تقدمه على الساحة المصرفية باعتماده بنكاً متوسط الحجم ذا تأثير ملموس في أوساط رجال الأعمال من الصنفين الأول والثالث. وكشفت القوائم المالية التي أعلنها البنك مؤخراً عن عزمه زيادة رأس ماله للدفع لـ 315 مليون جنيه مقابل 175 مليوناً حالياً موزعة على 25 مليون سهم بقيمة اسمية للسهم تبلغ 7 جنيهات، وفي حال فشل خطة الزيادة سواء عبر الطرح العام أو بيع حصة مستثمر ستراتيغي سيبدأ البنك إلى خيار طرح سندات لدعم المركز المالي للبنك، وإن لم تتحدد بعد قيمة السندات التي يتم طرحها.

والدوليين وأن هناك رغبة في تنظيم مؤتمر يتناول فرص الأعمال والاستثمار تحت مسمى "ملتقى الأردن الدولي للاستثمار" وتشارك فيه القيادات العليا في المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية من مختلف البلدان العربية والأجنبية وذلك خلال النصف الأول من العام المقبل. وأكد الملك عبد الله ترحيبه بإتخاذ مثل هذا الملتقى في الأردن وأشاد بالدور الذي تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال في مجال ترويج الاستثمار في البلدان العربية. كما أكد عزم الحكومة الأردنية على متابعة الجهود المبذولة لتحسين المناخ الاستثماري العام في البلاد مع ما يتولد عن ذلك من فرص استثمارية مجزية في إطار رؤية اقتصادية لتعزيز النمو الاقتصادي والوقوع التنافسي للأردن.

استقبل العامل الأردني الملك عبد الله الثاني في القصر الملكي في عمان مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زعي وللمدير العام المساعد فيصل أبو زكي. وحضر للمقابلة رئيس الديوان الهاشمي الدكتور فايز الطروانة. ووزير الاقتصاد الوطني ووزير الدولة الدكتور محمد الحلاينة.

عرض أبو زكي على الملك عبد الله الدور الذي تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال لاسيما في مجال تشجيع وترويج الاستثمار في البلدان العربية والذي يأتي ليكمل دور المؤسسات الحكومية في هذا المجال. وقال أبو زكي إن التطورات الاقتصادية الحاصلة في الأردن هي موضع اهتمام رجال الأعمال والمستثمرين العرب



فيليب ثورب



مروان خليفة الفلاسي

مركز دبي المالي: خطوات للإنطلاق

بعد توقيع اتفاقيتين
مع أكبر شركات
بناء المراكز المالية

DTZ Middle East و "Turner Construction" كمستشار عقاري، أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين مروان خليفة الفلاسي مدير التطوير والتنمية العقارية الذي سيتولى قسم التنمية العقارية في مركز دبي المالي العالمي. ويتمتع الفلاسي الحائز على شهادة ماجستير في الإدارة الهندسية من جامعة جورج واشنطن بخبرة واسعة في مجال الهندسة والبناء. وسيؤتي الفلاسي مهام الإشراف على التصاميم الهندسية لمركز دبي المالي، ومن المتوقع الانتهاء من الخطة الأولية لبناء المركز في أوائل كانون الأول/ ديسمبر المقبل. وسيكون موقع المركز إلى جانب أبراج

الإمارات الواقعة في شارع الشيخ زايد - دبي، وتمتد على مساحة 3,5 ملايين متر مربع. وعلى صعيد الهيكلية التنظيمية والقانونية، كان المركز قد عين مؤخراً فيليب ثورب Philippe Thorpe كرئيس مفوض لوكالة التنظيم القانوني لمركز دبي المالي العالمي. ويمتلك ثورب خبرة واسعة في الأسواق المالية العالمية كسوق هونغ كونغ ولندن، وكان المدير الإداري لهيئة الخدمات المالية Financial Services Authority في بريطانيا والمسؤولة عن تنظيم القطاع المصرفي وقطاع التأمين وسوق السندات والاستثمار. وكان قبل انتقاله لهذا المنصب رئيس معهد الأسواق المالية في واشنطن د.س.

50°C

45°C

35°C

30°C

25°C

20°C

15°C

10°C



ديسكتري الفئة التالية المكتب التالي يسمح لكل راكب بالتحكم بمستوى التكيف الذي يناسبه. اصنع لنفسك جوّاً خاصاً من البرودة المتعة.

THE LAND ROVER EXPERIENCE

3 مشاريع استثمارية في سوليدير



... أثناء التفجير



فندق هيلتون ... قبل

شهدت منطقة سوليدير مؤخراً ثلاثة مشاريع استثمارية جديدة في قطاعي السياحة والسكن، وهنا تفاصيلها:

فندق جديد مكان هيلتون

عشر ثوان استغرق هدم مبني فندق "هيلتون" في وسط بيروت ليكتسح المكان ولادة مشروع فندق جديد من فئة 5 نجوم يضم 17 طابقاً ويحتوي على 420 غرفة وجناحاً، كما سيجهز بعدد من المطاعم والمقاهي والمساح. وستبلغ كلفة الاستثمار الإجمالية نحو 100 مليون دولار.

يذكر أن المبنى الذي هدم بالتفجير الشهر الماضي كان قد تمّ بناؤه قبل العام 1975 ولم يكن قد تمّ تجهيزه بالكامل عندما اندلعت الحرب اللبنانية وكان معداً ليكون فندقاً بإدارة شبكة هيلتون العالمية. بقي المبنى على حاله 27 سنة، وقررت شركة البحر المتوسط للمالكات للمبنى والعقار هدمه لبناء فندق جديد قد لا يكون تحت إدارة هيلتون العالمية.

وقال المدير العام المساعد في شركة البحر المتوسط للفنادق الكبرى

(مالكة المبنى قديماً والعقار الذي كان عليه) العميد حيدر وهبي أن إنجاز المشروع الجديد سيستغرق نحو سنتين ونصف السنة لينضم إلى شبكة الفنادق الخمسة ذات الدرجة الأولى في بيروت. وأشار إلى أن مساحة العقار الإجمالية تبلغ نحو 4500 متر مربع والمساحة المبنية نحو 32 ألف متر للفنادق الكبرى مملوكة بنسبة 98 في المئة من مستثمرين سوريين و2 في المئة لمستثمرين لبنانيين. ولغت إلى أن الشركة أذات ترميم الفندق وعملت على التخطيط والعراطة نحو 3 سنوات، وتبين في ما بعد أن شكل الفندق لا يتناسب مع المحيط في منطقة سوليدير، كما أن تصميمه الداخلي

هيلتون جديد

وقّعت شركة سوليدير مع شركة "هيلتون انترناشونال ميدل إيست وأسيا" عقد مشروع إنشاء فندق هيلتون الجديد (5 نجوم) المقسرة كلفته بنحو 60 مليون دولار. حضر توقيع عقد هيلتون على العقار 129 في منطقة ميناء الحصن في وسط بيروت التجاري ورئيس هيلتون انترناشونال ميدل إيست وأسيا كوس كلانين ورئيس مجلس إدارة الفندق نظمي أوجي والمساهمون في المشروع، د. نزار يونس والحامي عصام يونس وعن شركة سوليدير نائب رئيس مجلس الإدارة ماهر بيضون



... وبعد

مفقود
 كس بايستي متقد الألمان
 — w — w — w —



شخص لا يفرق في ثمنه سنوي
 مسموح أن يسل إلى دمج
 الاتصال لها لتتبع بالرقم
 + 44 207 728 1020



نقط عند استخدامك نظام تبادل المعلومات نو النطاق العالمي الخاص بشبكة إنمارسات، فإنه يحبك وباستمرار خدمة اتصال لنقل البيانات عبر بروتوكول إنترنت IP وبأسعار منافسة، ويتيح استخدام البريد الإلكتروني أو تصفح الإنترنت والإنترنت، وبسرعة عالية تصل إلى كيلو بت في الثانية لخطوط الشبكة الرقمية للخدمات المتكاملة المحلية LAN أو شبكة الكمبيوتر الموسعة WAN أنظمة إنمارسات للاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية متوفرة في أي مكان يفترض أن تتواجد فيه، ليصل تقريرك إلى حيث مفترض وفي الوقت المقرر. فما الذي تتوقعه من إنمارسات أكثر من هذا؟ اعرف المزيد عن إنمارسات بزيارة الموقع www.inmarsat.com/GAN أو اتصل بالرقم +44 20 772 8102.

للحفاظ على المعلومات... اعتمد على GAN Inmarsat



رئيس ومدير عام
C.S.C.
د. مروان
فقورة



محافظ البنك
المركزي القطري
عبد الله
الفيز

"NAPS" القطرية و"C.S.C." اللبنانية

ربط الصرف الآلي في 9 دول عربية

الحديثة، حيث توفر لعلاء البنوك خدمات السحب النقدي بصورة أسرع وأفضل وتكلفة زهيدة نسبياً تعادل ربع التكلفة التي يدفعها حاملو البطاقات خارج الشبكات المربوطة، إضافة إلى أن عملية الربط ستتيح للعلاء التواصل مع بنوكهم بغض النظر عن البلد الذي يتواجدون فيه، وأوضح المصدر، أن عملية الربط تتم في إطار خطة مصرفية عربية - خليجية طموحة تمّ التحضير لها مسبقاً بموازاة خطة تطوير مستقبلية، تستهدف تلبية الاحتياجات المرتبطة لعلاء البنوك في الدول المرتبطة بالشبكة.

من جهة أخرى، رئيس ومدير عام شركة خدمات بطاقات الائتمان د. مروان فقورة، أن عملية الربط تنسجم تماماً مع التوجه الاستراتيجي لتكون امتداداً إقليمية للشركة التي سبق أن حققت خطوة مهمة عبر الربط مع أجهزة الصرف الآلي التابعة لبنك الإسكان والتمويل في الأردن.

وأكد فقورة لـ "الاقتصاد والأعمال" أن استراتيجية الشركة الإقليمية لا تهدف عدد حدود ربط الشبكات، بل تتمتعها إلى شركات عربية في الرساميل، حيث تلقت الشركة دعماً عربياً عريضاً عبر عدة لإسهام في رأس مالها وبالأخص من مستثمرين لبنانيين من قطر والأردن، إضافة إلى استطلاعات من مؤسسات خليجية أخرى وهي الآن بصدد دراسة هذه الملفات.

وحول الحصة التي يمكن للشركة تخصيصها لمساهمين جدد، قال فقورة إننا لا نبحث عن مساهمين، لكننا مستعدون للدخول في شراكة استراتيجية على غرار تلك مجموعة البحر المتوسط للبنوك مع نسبة 35 في المئة من أسهم شركتنا قبل أشهر، ونعتقد أننا جاهزون لحصة تراوح بين 25 و35 في المئة لشراكة نوعية جديدة.

حقق بنك قطر المركزي وشركة خدمات بطاقات الائتمان في لبنان (C.S.C.) خطوة متقدمة، عبر ربط شبكتي الصرف الآلي بين الشركة القطرية "نايس" و"NAPS" والشركة اللبنانية، وبما يمكن حاملي بطاقات الصرف الوطنية ذات القبول العالمي من إنصاف عملياتهم مباشرة في البنكين.

وتكمن أهمية الخطوة، بكونها تعتم الخدمات ذاتها على حاملي البطاقات الوطنية المصدرة في دول مجلس التعاون الخليجي المربوطة بالشبكة القطرية، وفي لبنان والأردن (بطاقات بنك الإسكان للتجارة والتمويل) عبر شبكة C.S.C. وتتيح إجراء السحوبات النقدية بالعملة الوطنية أو بالدولار الأميركي وفقاً للمزايا المصممة على البطاقة ذاتها، فيما يتوقع أن يتم الربط قريباً بين قطر ومصر لصالح 9 دول عربية قادرة على الاستفادة من الربط المباشر لشبكات الصرف الآلي.

وأعتبر محافظ البنك المركزي القطري عبد الله الفطحية، أن الربط مع الشبكة اللبنانية والذي تمت تجربته بنجاح، يأتي ضمن التوجه لتسهيل عمليات الصرف الإلكتروني لمواطني الدول العربية، وسيتبعه إجراء ربط مباشر مع مصر، ما يمكن حاملي بطاقات "نايس" من عملاء البنوك القطرية من استخدام بطاقاتهم في الدول العربية للمربوطة بالشبكة، كما يمكن حاملي بطاقات C.S.C. من استخدام الشبكة القطرية.

وأكد مدير إدارة النظم والتطوير في مصرف المركزي القطري هشام السادة، بأن العمليات التجارية لتوصيل الشبكة المصرية بالشبكة الخليجية من خلال الشبكة القطرية شارفت على النهاية، ما يعكس الدور الأساسي الذي تقوم به "نايس" في عالم الخدمات المصرفية

والمدير العام للشركة منير دويدي، وإثر التوقيع قال بيجسون، بالأمس الغربي شامداً ميم ميلتون بيجسون، وما نحن اليوم نطقي ميلتون جيداً سيكون معلماً سياحياً بارزاً في وسط بيروت، ويأتي ضمن سلسلة الفنادق الخمسة من فئة الخمس نجوم التي بدأت بالتوجه إلى وسط العاصمة الذي أضفى نقطة جذب الاستثمارات العربية والدولية.

وقال كلاين: اعتمد بإقامة مشروع ميلتون في هذا المحيط المميز (وسط بيروت).

ويعد المشروع على مساحة 2000 متر مربع، ويشمل 20,000 متر مربع من البناء، تبدأ الأعمال في شهر أيلول/سبتمبر 2002 حيث سيتم إنجازها خلال فترة تراوح بين 20 و24 شهراً، كما ستبلغ كلفة المشروع 60 مليون دولار أميركي.

ويقع الفندق قرب منطقة الأسواق التقليدية في وسط بيروت ويطل على حديقة عامة بمساحة 4000 متر مربع وكذلك على البحر والجبال المجاورة. وسيكون الفندق من فئة خمس نجوم، ويحتوي على 170 غرفة وجناحاً منها 15 جناحاً فخماً، إضافة إلى أربعة مطاعم ومقاهٍ ومسبح وشرفات، وكذلك نادٍ رياضي صممي وقاعة للمحلات والمؤتمرات بمساحة 1000 متر مربع.

استثمار خليجي

وقعت شركة سوليدير ممثلة برئيس مجلس إدارتها د. ناصر الشماص مع شركة "لاندمارك" عقد بيع العقار 1520 الهاشورة (في ساحة رياض الصلح في وسط بيروت) بقيمة 52,5 مليون دولار، ويوجب هذا العقد تقوم مجموعة من المستثمرين الكويتيين في شركة "لاندمارك" المكونة من الشخبة سعاد حمد الصالح المحمدي والشيخ حمد محمد عبد العزيز الوزائين بإنشاء مجمع ممتد يتضمن فندقاً من فئة 5 نجوم وشققاً فندقية وركنية ومكتبية إضافة إلى مساحات تجارية وترفيهية ومواقف سطية للسيارات.

وتنوي الشركة تنفيذ هذا المشروع الذي تقدر تكلفته الإجمالية بنحو 150 مليون دولار خلال الأوامر القليلة المقبلة ليكون موقعاً مميزاً ومعلماً دولياً مستوي عالمي في وسط بيروت.

يذكر أن رئيس مجلس إدارة شركة "لاندمارك" هو أحمد عفيف جعدواني ومديرها العام ناصيف كرم.



مطار كوالالمبور الدولي.

المطار المتكامل الذي يوفر الراحة للجميع.

في مطار كوالالمبور الدولي لا شك هو من أحدث مطارات في قد فعل جيد. ويعود نظام المحطة الواحدة، المتكاملة للركاب في مطار كوالالمبور الدولي، ما يجد كافة خدمات المطار والركاب والمركبات الطويلة مع جعل عملية الخروج والرحلات وفراير بسيطة وسريعة. كما يمكن للركاب السفر إلى لندن الفرنسية في أقل من ساعة إحدى خطوط الجوية للتربة كما وأقلى يبلغ عددها 40 شركة طيران.

KLIA
INTEGRATED FOR EASE

www.klia.com.my

تسهيلات للترانزيت

لقد تم تزويد فندق المطار
تسهيلات لأشخاص وسبع
مطبخ ومركز طيارة المدينة
وهناك أيضا مركز لرجال
الأعمال الترافين في استخدام
تسهيلات المكتبية.

التحويل السريع

إن نظام محطة واحدة المتكاملة
الركاب في مطار كوالالمبور
الدولي يجعل عملية تحويل
الرحلات سريعة جدا. فالتحرف
تسالة بين التوابل سوف يكون
نذلك المزيد من الوقت للتشع
بالجانب من النظرة أو التسوق في
مبنى المطار.

الصنف إلى جنوب شرق آسيا
تطرا إلى أي ماقربا تقع في وسط
مملكة جنوب شرق آسيا في
مطار كوالالمبور الدولي يختار
محطة الاتصال فدايتس بالمتن
الأسوية الرئيسية.

شبكة وسائل نقل فعالة

لقد تم ربط مطار كوالالمبور الدولي
بمختلف شبكات وسائل النقل وتكمل
الخدمات السريعة (KLIA Express)
والبروزيات المطار والكاتب والصالات
السريعة مما يجعل سفره إلى مدينة
كوالالمبور سهلا وسريعا.

الخدمات والمرافق

مهما كان نوعك في مطار كوالالمبور
الدولي يقدم لك جميع أنواع الخدمات
على مدار 24 ساعة سواء التي تقدم
الفرجيت السريعة منها أو الفلتر. كما
أن هناك خدمات متنوعة منها
الخدمات الأسوية والفرجيت المربوة
والأطباق المشروعة الشهية

التسوق المعطي من الضربات
جارات متنوعة الأفرجيت الموصفات
العالية في تلك لك أحدث الموصفات
لمحطة



مصرفاً "عودة" واللبناني الفرنسي يعلنان وقف مفاوضات الدمج

توقفت مفاوضات الدمج بين مصرفي "اللبناني الفرنسي" و"عودة" اللبنانيين التي كانت بدأت خلال حزيران/ يونيو الماضي، وربما قبل ذلك، وقد صدر في 17/ تموز/ يوليو الماضي، بيان مقتضب جداً عن المصرفين يعلن توقف المفاوضات.

وعلى الرغم مما حصل، وقد يكون توقفاً مؤقتاً في انتظار ظروف أفضل، فإن مجرد الإعلان عن مفاوضات بشأن الدمج شكل موقفاً جريئاً من المصرفين لكونه يشكّن السعي إلى أول عملية دمج بهذا الحجم، وبين مصرفين متساويين تقريباً. وبخلاف ما يتخذه البعض فإنّ تعكّر المفاوضات لن تعزيب الأهم، بل باتجاه مراجعة المواقف، واتجاه تعزيز الخيارات التي يعقبها القطاع المصرفي، وإجراء تقييم للاعتبارات الموضوعية والذاتية التي تتجانب عملية الدمج الآن لا محالة.

أما لماذا تعثرت مفاوضات الدمج فإنّ المصرفين ملتزمان الصمت حول الأسباب الحقيقية وراء ذلك، وإن كان صدر كلام يتحدث عن الأجواء والنوايا الجيدة.

وإذا كان مستشار رئيس مجلس إدارة بنك عودة د. فرديني باز أشار إلى حصول اتفاق على 8 نقاط من أصل 12 نقطة ينبغي الاتفاق عليها قبل التوقيع على الاتفاق النهائي، فإنّ مصادر البنك اللبناني الفرنسي أشارت إلى معطيات تتعلق بالثقافة المصرفية والستراتيجية المصرفية.

وكانت "الاقتصاد الأعمال" افترحت مفاوضات الدمج بين المصرفين غلاماً لعددها الذي صدر مطلع تموز/ يوليو الماضي وبعبارة "بنك لبنان الكبير؟"

وقد تضمن الموضوع عرضاً وتحليلاً لأبعاد هذا الدمج إذا حصل سواء من حيث معانيه الحلقية أو الإقليمية، وقد جاءت التطورات لتفتي صحة التوقعات لكن لتؤكد صحة التحفظات والتساؤلات التي تضمنها المقال.

ومهما يكن، فإنّ عنوان "بنك لبنان الكبير" سيبقى عنواناً مرشحاً للفترة المقبلة، وسيبقى إشارة إلى ما قد يحصل وذلك انطلاقاً من الخاض الذي يعقبه القطاع المصرفي بعد أن انتقل من مرحلة الشراء، أو أنه قطع شوطاً كبيراً فيها، إلى مرحلة الدمج وهي الأصبغ بالطبع.



د. رجائي المعشر رئيس مجلس الإدارة

البنك الأهلي الأردني توسّعت عربية في الرسمة والأسواق

وتعاملاته مع السوق العراقية من خلال القطاع الخاص، والأنشطة التجارية الخاضعة لاتفاق النفط مقابل الغذاء.

وأكد عازر، أنّ البنك تلقى عروضاً من مؤسسات خارجية وعربية ورجال أعمال أفراد للانضمام إلى قاعدة مساهميه، وستقوّر مجلس الإدارة قريباً مستوى نوعية هذه المساهمات عبر الزيادة الجديدة، وبما يتوافق مع استراتيجية التوسع الإقليمي التي يقع في إطارها أيضاً التعاون عبر الحدود مع مؤسسات ويتوك عاملة.

والى جانب زيادة رأس المال، اقّرت الجمعية العمومية للبنك نتائج أعمال العام 2001 كما عرضها المعشر، حيث ارتفع مجموع الميزانية إلى 1354 مليون دينار (1909 ملايين دولار) مقابل 1184 مليون دينار (1669 مليون دولار) بمعدل نمو نسبته 14,4 في المئة، وزادت الودائع بنسبة مماثلة لتبلغ نحو مليار دينار مقارنة بنحو 883 مليون دينار في نهاية العام 2000. فيما بلغ إجمالي التسهيلات الائتمانية 638,6 مليون دينار بارتفاع نسبته 9,8 في المئة من العام 2000.

واصتبر المعشر، في اجتماع الجمعية العمومية، أنّ صلاية الموقف المالي للبنك وقوة موجوداته ومثانة احتياجاته ومخصصاته، تؤكد قدرته على تجاوز أيّ أزمة عابرة.

اقّرت الجمعية العمومية للبنك الأهلي الأردني رفع رأس مال المصرف بما يوازي 18 مليون دينار بإصدار أسهم جديدة، وتمّ تفويض مجلس الإدارة باتخاذ الإجراء المناسب لخطة الزيادة سواء بالإكتتاب الخاص أو العام. وفي ضوء الاستطلاعات الواعدة لدخول مستثمر عربي، لم يتم الكشف عن اسمه، بصفة مؤقتة من الزيادة.

وأوضح د. رجائي المعشر، رئيس مجلس الإدارة، أنّ البنك يصدد تعزيز تواجده وتفرّعه في الدول العربية بعد استقطاب مستثمرين عرب جدد إلى قاعدته الترسيمية، وبما يكلّ قيمة مضافة للبنك. وأكد أنّ البنك نجح بتطويع قضية التسهيلات عبر الارتكاز إلى معيارين متوازنين هما المصلحة الوطنية ومصلحة المؤسسة بمساهمها ومعاملتها وموقفها.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الوزير السابق واصف عازر لـ "الاقتصاد الأعمال"، بأنّ التواجد في السوقين المصرية والإماراتية يقع ضمن الأهداف التوسعية المرتقبة للبنك بعد إرساء تواجده فعال في لبنان عبر البنك الأهلي الدولي (بعد شراء ودمج بنك لبنان والكويت مع فرع البنك الأهلي الأردني) وفي قبرص عبر الفرع التابع. كما يعمل البنك لتجديد وجوده في السوق السورية وتعزيز أنشطته

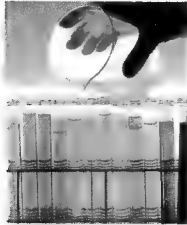
بنك بيروت فرع في قبرص

بيروت بفتح فرع في قبرص، دليل آخر على نجاح الجزيرة في اجتذاب البنوك والمؤسسات المالية الدولية، والإقرار الدولي بوضع قبرص كمركز مالي ومصرفي إقليمي، يحظى بسمعة طيبة، ويميز من فرص العمل التي يتوقع أن تنشأ مع انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي.

أعلن محافظ بنك قبرص المركزي خريستو دولوس رسمياً منح الترخيص لفتح فرع تابع لبنك بيروت ليصبح البنك اللبناني الثامن الذي يسمح له بإقامة وحدة للمعاملات المصرفية الدولية في الجزيرة.

وأعتبر المحافظ، أنّ قرار بنك

عالم الاكتشافات لا ينتهي



هناك الكثير من الأشياء التي لم يتم اكتشافها بعد
في عالمنا، فعملية الاكتشاف مستمرة لانهاية لها.

يعتبر البنك العربي منذ أكثر من سبعين عاماً من
الرواد الأوائل في مواصلة البحث عن طرق مبتكرة
وخدمات متطورة لتلبية احتياجات عملائنا.

البنك العربي



www.arabbank.com

أكبر شبكة مصرفية عربية



شادي كرم

انتخاب شادي كرم رئيساً ومديراً عاماً لبنك البناني للتجارة

حقق البنك اللبناني للتجارة خطوة جديدة ومتقدمة على طريق عودته الكاملة إلى سوق العمل المصرفية والمالية. فانتخبت جمعيته العمومية الإستثنائية التي انعقدت في تاريخ 15 تموز/ يوليو الماضي، د. شادي انطوان كرم رئيساً ومديراً عاماً للبنك مع فريق عمل متميز ومتوازن لجلس الإدارة، ضمّ النائب ناظم الخوري والرئيس السابق ميشال رويهب ود. حيان حيدر ود. غالب الحمصاني ود. نديم مخيبر. وجاءت هذه الخطوة تتويجاً لدخول مصرف لبنان المركزي كشريكاً استراتيجياً في البنك قبل أشهر ومساهمة بتسوية بلغت 95,13 في المئة من الملكية، بعدما ضاع مبلغاً تجاوز 107 ملايين دولار من أجل إعادة تكوين رأس المال ثم تخصيصها لتغطية الشقوق الترسيمية الناجمة عن الخسائر التي عاناها البنك في الأعوام الأخيرة، من جراء أزمات مالية وإدارية متكررة.

ويحسب مصادر مطلعة في مصرف لبنان والبنك اللبناني للتجارة، فإنّ انتخاب كرم، الذي كان يشغل منصباً مشموفاً في إحدى المؤسسات المالية الدولية، مع فريق عمل مشهود له بالكفاءة والخبرة المصرفية والمالية، من شأنه أن يسرع موعد انطلاقة جديدة وجديّة لعمليات البنك في السوق المحلية عبر فروع الأربعين وفي الأسواق الخارجية، عبر البنك اللبناني للتجارة - فروعاً، الذي يتبع له 4 فروع عاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وتتوقّع المصادر، أن تضع الإدارة الجديدة موضع التنفيذ الفوري الخطط الاستراتيجية الجديدة لإعادة البنك إلى الواجهة، عبر الفصل بين إدارة اللغات الشائكة Bad Bank والعمليات الجديدة Good Bank، التي ستستغني عن إطلاق مجموعة متنوعة وجديدة من الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية، وبالأخص في حقل الصيرفة بالتجزئة، إضافة إلى اللغات النجزة والقابلة للربحية من الرصيد السابق.

وبموجب الاتفاق الموقّع بين مصرف لبنان والساهمين الأساسيين السابقيين في البنك وهم أفراد ومجموعات استثمارية من السعودية والإمارات ولبنان، ويتمتعون بملاءة مالية عالية واستثمارات كبيرة في حقول متعددة داخل وخارج بلدانهم، فإنّ من حق هؤلاء، متفردين ومجتمعين إستعادة نسبة ملكية المصرف المركزي خلال 3 أعوام عبر خيار الشراء الحصري لأصول المبالغ وفوائدها، يكون بعدها المصرف المركزي صاحب القرار الحز بالإستمرار في الملكية والإدارة أو البيع من مستثمر جديد لكامل مساهمته أو لأي جزء منها.



عبد القادر دويك المدير العام



زهير الخوري رئيس مجلس الإدارة

بنك الإسكان للتجارة والتمويل: ترخيصاً للجزائر والبحرين

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان للتجارة والتمويل زهير الخوري عن حصول البنك على ترخيص لإنشاء بنك تجاري خاص في الجزائر بموافقة من بنك الجزائر المركزي وبرأس مال مصرّح به قدره 30 مليون دولار، للذخوع منه 10 ملايين دولار وذلك بالتعاون مع مؤسسات مصرفية ومالية واستثمارية عربية شقيقة، ومستثمرين من القطاع الخاص الجزائري.

ويملك بنك الإسكان للتجارة والتمويل حصة مقدارها (52 في المئة) من رأس مال البنك الجديد الذي سيعمل تحت اسم "بنك الإسكان للتجارة والتمويل/الجزائر" في حين تتوزع على الشركة العربية المساهمة للإستثمارات الخارجية القابضة Eafco بتسوية 15 في المئة، وصندوق الإستثمار الكويتي الجزائري المشترك بنسبة 10 في المئة، والشركة القابضة للإستثمارات الرأسمالية/البحرين بنسبة 9 في المئة، والنسبة الباقية وقدرها 14 في المئة يملكها مستثمرون أفراد من القطاع الخاص الجزائري. كما وافقت مؤسسة نقد البحرين على منح بنك الإسكان للتجارة والتمويل البنك في يتخذ من الأردن مقراً رئيسياً له، وخاصة لإفتتاح فرع تجاري في مملكة البحرين برأس مال قدره 15 مليون دولار. فيما يستكمل البنك استمداداته ليكون من أول المصارف العربية العاملة في سورية بعدما تقدّم بطلب ترخيص حمل الرقم واحد.

واعتبر عبد القادر دويك، مدير عام البنك أنّ الحصول على ترخيص لإنشاء بنك تجاري خاص في الجزائر، وفرع تجاري في مملكة البحرين إنما يأتي في إطار استراتيجيّة التواجد والتفوّز في الأسواق العربية الواعدة، وذلك في إطار تحالف استراتيجي مربّي وتعاون مع كبرى المؤسسات الإستثمارية والمالية والمصرفية العربية، وذلك يساهم بتحقيق الأهداف الاستراتيجية للتواجد الخارجي والتفوّز أبرزها تنويع بيئة العمل والأسواق، وزيادة الحصص السوقية، تدعم الملائمة للبنك، وترسيخ تواجده في الأسواق العربية، علاوة على العمل على دعم وتعزيز حجم التبادل التجاري ما بين الأردن والدول العربية. ويذكر أيضاً أنّ لبنك الإسكان للتجارة والتمويل تواجده في ليبيا ودولة الإمارات العربية المتحدة من خلال مكتبة تمثيل في كل من: طرابلس وأبو ظبي.

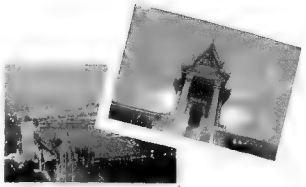
أوجي مساهماً في بنك الأردن

دخل رجل الأعمال نظمي أوجي مساهماً في بنك الأردن بنسبة 10 في المئة تمثّل 3 ملايين سهم. وجاءت المساهمة عبر شركة PARCIP التي تملكها

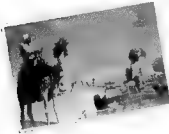
مجموعة شركات "جنرال مديتيرنيان" التي يرأس مجلس إدارتها نظمي أوجي. وتحت عملية المساهمة من خلال شراء بعض أسهم مجموعة توفيق فاخوري الذي يرأس مجلس إدارة البنك. يذكر أنّ لمجموعة نظمي أوجي استثمارات متنوعة في غير بلد.

حملة الصيف الترويجية!

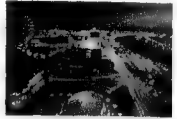
اربح



أسعار مذهلة... قيمة أفضل. و١٤٠ رحلة في انتظار سعاداء الحظ!



عطلة



١٠ فائزين اسبوعياً! ١٠ وجهات سفر على متن طيران الخليج من اختيارك!

من اختيارك

■ انفق ٧٥ ديناراً بحرينياً وقد تصور بتذكرة سفر مرجعة من إختيارك الى لندن، باريس، كوالالمبور أو بانكوك.

تفضل بزيارة www.bduutyfree.com للشراء عبر شبكة الانترنت. تسري هذه الحملة الترويجية من ٢٥ مايو إلى ٢١ أغسطس ٢٠٠٢.

■ انفق ٢٥ ديناراً بحرينياً وقد تصور بتذكرة سفر مرجعة من إختيارك الى دبي أو مسقط.

■ انفق ٥٠ ديناراً بحرينياً وقد تصور بتذكرة سفر مرجعة من إختيارك الى بيروت، القاهرة، مومباي أو كراتشي.

السوق الحرة - البحرين... الجديدة كلياً
واحدة من أرقى وأكثر تجارب التسوق روعة



BAHRAIN

www.bduutyfree.com



عبد الله
بن عبد العزيز
الرئيس

“إيكوب” تراجع الأرباح بسبب الفائدة

عقد مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمارات البترولية “إيكوب” اجتماعه الثاني للعام الحالي في مدينة الخبر برئاسة عبد الله بن عبد العزيز الزيد مستشار وزير البترول والثروة المعدنية وممثل الحكومة السعودية.

ناقش المجلس البيانات المالية والنشطين العملي والإستثماري، وبلغ صافي الخلل خلال النصف الأول 18,1 مليون دولار في مقابل 25,7 مليون خلال الفترة المماثلة من العام 2001 وذلك نتيجة انخفاض أسعار الفائدة العالمية. ودرس المجلس مساهمات الشركة في المشاريع وتنازلها للعام 2001 وهي 11 مشروعا تتوزع بين: السعودية، مملكة البحرين، ليبيا، العراق، مصر، تونس واليمن.

مصر: إستقالة سالم من مركز تنمية الصادرات

تقدم مؤخراً د. همدى سالم إستقالته من رئاسة مركز تنمية الصادرات المصرية التابع لوزارة التجارة الخارجية.

يرجع د. همدى سالم إستقالته إلى أسباب شخصية وهو يقوم بدور المستشار الفني للمركز الإقليمي للتدريب التابع للوزارة والذي ساهم بنفسه في إنشائه.

تدرس الحكومة المصرية حالياً إنشاء كيان موحد لـ “تنمية التجارة” وتنشيط الصادرات. سيضع هذا الكيان مختلف القطاعات المعنية بالتصدير والتجارة الخارجية، ومن المقرر أن يتم إنشاء هذا الكيان عقب إقرار قانون التصدير الجديد الذي أجهلته الحكومة إلى مجلس الشعب، مؤخراً.

يقوم محمد مسعود صالح رئيس الهيئة العامة للمعارض بدور الرئيس التنفيذي لمركز تنمية الصادرات بصفة مؤتمه لحين صدور تعليمات جديدة.



علاء
سبع

علاء سبع وشهير قتلته عضوان في مجلس إدارة بنك القاهرة

اصدر د. عاطف عبيد رئيس الوزراء المصري قراراً بتميين كل من شهير قتلته وعلاء سبع عضوين في مجلس إدارة بنك القاهرة.

عمل شهير قتلته لدى مؤسسات مصرفية عالمية في مقدمتها سيتي بنك، بينما عمل علاء سبع في بنك استثمار إقليمية في منطقة الشرق الأوسط وكان آخر منصب شغله العضو المنتخب لشركة إدارة صنابير الاستثمار التابعة للمجموعة المالية المصرية “هيوس” القابضة ثم قدم إستقالته منذ نحو 4 أشهر.

غامكو طاليس للأنظمة

أعلنت شركتنا “طاليس” Thales “والخليج لصيانة الطائرات” GAMCO عن تأسيس شركة غامكو طاليس للأنظمة وهي عبارة عن شركة مشتركة مقرر أيا طلي، وتتناول أعمالها الإدارة المحلية لنهج الأنظمة الإلكترونية ذات التكنولوجيا العالية في الدفاع والطيران إضافة إلى عمليات الصيانة ودعم خدمات ما بعد البيع للأنظمة وتدريب المستخدمين.

وستوفر الشركة مجموعة من الخدمات التالية: التطوير التقني والصناعي (التجميع والدمج، تركيب واختبار المعدات الإلكترونية، التصميم، عمليات التحسين، تطوير الأجهزة والبرمجيات وتركيبها واختبارها)، الدعم اللوجستي، التكامل، الصيانة والتصلب، إضافة إلى نشاطات التدريب العمالية.

بعد خدمة 27 عاماً خروج أحمد دبوس من أمريكان اكسبرس - مصر

القاهرة - الإقتصاد والأعمال

في تلحق دراسي أجبرت إدارة بنك “أمريكان اكسبرس” المدير الإقليمي للبنك في الشرق الأوسط أحمد دبوس على الإستقالة من منصبه بعد خدمة دامت 27 عاماً منها 13 عاماً في منصب المدير الإقليمي.

وكانت تعليمات علياً قد صدرت من إدارة البنك في نيويورك يوم 14 حزيران/ يونيو الماضي بمنع أحمد دبوس من دخول البنك ووقفه عن العمل ومنحه إجازة مفتوحة.

في التوقيت نفسه وصل إلى القاهرة وفد من الإدارة العليا للبنك لبحث المخالفات في فرع البنك.

وخلال قائمة الإتهامات عدداً من كبار موظفي البنك على رأسهم دبوس وشملت إستغلال المعلومات الداخلية في البنك بهدف الربح، كذلك إساءة استخدام دبوس لمنصبه خلال المفاوضات على صفقة بيع البنك المصري الأمريكي الذي يمتلك فيه “أمريكان اكسبرس” 40 في المئة.

أما الإتهام الثالث فيتعمد في إساءة استخدام النقد الأجنبي الممنوح للبنك من البنك المركزي وتوزيعه على عدد محدود من العملاء إضافة إلى مخالفات أخرى تتعلق بالعاملين ومكافآت نهاية الخدمة واستقطاع نسبة من هذه المكافآت من دون علم هؤلاء الموظفين ومن دون سند من القانون.

من جهة أخرى دبوس هذه الإتهامات وقال أنه لم يتم التحقيق معه في هيئة سوق المال في ما يتعلق بصفقة “المصري الأمريكي” مشيراً إلى أن بعض عملاء “أمريكان اكسبرس” من الحاصلين على قروض

وتعدوا في سدادها حاولوا الضغط على البنك لإجراء تسويات وتم رفض هذه التسويات فما كان من هؤلاء العملاء سوى إرسال شكاوى إلى إدارة البنك في نيويورك.

يذكر أن إستقالة أحمد دبوس من “أمريكان اكسبرس” سترتب عليها خلو مقعده من مجلس إدارة إتحاد بنوك مصر باعتباره يشغل هذا المنصب مثلاً لفروع البنوك الأجنبية في مصر.



فندق السفير/السيدة زينب



الوزير د. سعد الله أعا القلمة يفتتح الفندق والي جانبه صاحب نحاس

الافتتاح الرسمي لفندق السفير/السيدة زينب

فندق مائلي في المنطقة تقدر كلفته بنحو 30 مليون دولار.

يذكر أن شركة السيدة زينب للسياسة والزراعة تأسست برأس مال قدره 750 مليون ليرة سورية منها 50 في المئة رأس مال كويتي ممثلاً برجال الأعمال، جواد بو خمسين، مشاري خالد الخالد، عبد الوهاب القوزان، عبد الله مهري، والشركة العقارية، وتبلغ حصّة إدارة مقام السيدة زينب 10 في المئة وشركة ترانسستور السورية 10 في المئة، وصاحب نحاس 9 في المئة، وشركة دله البركة 8 في المئة، ومؤسسات لبنانية 9 في المئة، ومؤسسة الحج والزراعة الإسرائيلية 3 في المئة. وتتولى شركة السفير الكويتية لإدارة الفنادق، إدارة فندق السيدة زينب والترويج له.

وكان الفندق وهو من فئة 4 نجوم بدأ العمل منذ فترة وحقق معدلات إشغال عالية، وهو يحظى بصحوبات لهذا الصنف من مجموعات سعودية وخليجية وإيرانية ولبنانية، فضلاً عن بعض الحجوزات من أوروبا، كما قال مدير التسويق والمبيعات أيمن صديق مرتضى.

وعن السياحة البينية التي كانت عاملاً أساسياً وراء إنشاء هذا الفندق قال نحاس أن سورية تجمع مختلف أنواع الجذب السياحي، إلا أن السياحة البينية لم تأخذ حصتها الكافية من الاستثمار. ولا شك في أن وجود فنادق قريبة من الأماكن الدينية يساعد كثيراً على تنشيط السياحة الدينية. وأشار إلى أن الشركة تضع اللمسات الأخيرة لدراسة الجدوى المتعلقة بإقامة

افتتح وزير السياحة السوري د. سعد الله أعا القلمة فندق سفير السيدة زينب الذي تملكه شركة السيدة زينب للسياسة والزراعة. شارك في الافتتاح رئيس مجلس إدارة الشركة المالكه صاحب نحاس وعدد من أعضاء المجلس الذين يمثلون الجهات المساهمة.

وقال رئيس شركة السيدة زينب للسياسة والزراعة صاحب نحاس أن هذا الفندق هو الأول من نوعه في سورية من حيث تخصصه في الفالب لاستقبال زوار الأماكن الدينية يساعده في ذلك موقعه القريب من مقام السيدة زينب. وذكر أن كلفة الفندق بلغت نحو 14 مليون دولار وهو يضم 157 غرفة بينها 5 أجنحة صيفية وجناح ملكي كما يضم 3 قاعات تتسع لأكثر من 500 شخص.



بنك البركة الإسلامي

حصل خطأ تقني غير مقصود في الصورة المنشورة في العدد الخاص من البحرين (الصفحة 82) والمتعلقة بغريق قيادة بنك البركة الإسلامي. وإن نعيد نشر الصورة بصورة صحيحة، نكرر الاعتذار عن هذا الخطأ غير المقصود.

من اليمين: مدير العام صلاح زين العابدين، مساعد المدير العام عادل البكوشي، مدير أول موسى عبد الطيف، مساعد المدير العام عامر محمد عارف، مدير أول عبد القادر اللطفي.

والرضاوان، وثيقة تتقدم من أسرته بأحر التعازي سائلة للفقد الرحمة والاقتصاد والأعمال التي كانت تربطها بالمغفور له علاقات



لکڑس | ۷۵

إنها لحظة الاشتياق والاحتذاب الكفافي لهذه الخمر الذي إذا أفضى أسرارها فقد معناه أنها الأداء النقيض والمصبرة المسيحية والتعاضيد المتناهية الدقة التي جعل من الكل أكثر بكثير من مجموع الأجزاء، إنها لحظة الانبساط ومصدر الرقعة أنها الكرسى، أي ٣٠٠

[illegible]



محسون جلال

خسر مجتمع الأعمال السعودية وجهاً بارزاً ورجل أعمال متميز هو الراحل محسون جلال الذي توفاه الله وهو ما زال في مرحلة العطاء.

عرف الراحل محسون جلال طوال فترة نشاطه بأنه رجل صناعة بامتياز، حيث تبنت قضية التصنيع في القطاع الخاص، فولدت على يديه شركة التصنيع الوطنية التي امتلكت كليا أو جزئياً العديد من الشركات الصناعية. وعلى الرغم من بعض الصعوبات التي واجهتها شركة التصنيع الوطنية فإنها شكلت مرحلة مهمة في تاريخ الصناعة السعودية، وشكلت، فعلاً، حافزاً لإنشاء العديد من الشركات الصناعية الأخرى.

محسون جلال، رحمه الله، كانت ذا رؤية واضحة للصناعة وكان صاحب رأي جريء، تفقد الله الغني بالرحمة ولأسرته وعائلته ومحبيه آخر التعازي.

من أجواء الحياة اليومية إلى أجواء من الحياة المخملية

□ جدة

إن راحة بالك تبدأ من معرفتك بوسائل السلامة المتاحة عند حدوث أي اصطدام. فبالإضافة إلى الوسائد الهوائية في مقدمة السيارة، فإن

تحتوي إبي أس ٣٠٠ بجاذبية وفخامة دها الألفى حيث يمشط الغاربي بسلاسة لخلق مذاقه بها اتزان أرة عال

المفحط مطعم الكورم

المقصورة إلى مسكن

حيث تمنحك قضاء

تملكه من سعة في كافة

يعتبر داخل السيارة مزيجاً من

المميزات التي ترضي المفاهيم

المعاصرة للفخامة. فهناك الأتاق

التي تمتزج برحابة الفضاء الداخلي

للسيارة، وهناك العناية الخاصة

بمفهوم الراحة حتى في المقاعد

اللفظية، وهناك اعتناء خاص

بالضامة للسيارة الداخلية وتوزيعها

بشكل يضفي جواً حالماً. وهذا الضد

من المميزات سيحقق متعة بما

يوفره من راحة وأداء مبدعاً

صندوق الأمتعة ذو الحجم الكبير

يغطي بفتحة واسعة للغطاء مع حافة

منخفضة لسهولة التحميل.

اختبارات متقدمة من صلابة حادة ومناسبة للبرودة على التقلب على عوامل التقدم والتآكل كما أن الاستخدام المكثف للفرامل المحمي لأجزاء السيارة يعزز من مقاومتها للصدأ. أما الطلاء فهو مزود بمادة كيميائية تعزز اللون والذات لتعطي واجهة اللون قدرة على مقاومة عوامل البيئة المختلفة وبالتأكيد فإن هناك تشكيلة كبيرة من الألوان التي تلبي الأذواق وتروض ذوق الشخصي.

المستقبل كله أمامك

(قلنا: أمامك!)

إن بك الاستثمار بوقت غلب كل مبيعاتك عن تصريفات الأشخاص في انتظاره عند براميل بنشرها مع إعلان لسيارة لكزس إي أس ٣٠٠ في الصفحة المقابلة ناقص التوضيح.



بنك الاستثمار

عمرو موسى يعيد هيكلة الجامعة العربية مرحلة الاقتصاد بعد ضمور السياسة

أعلنت الأمانة العامة لجامعة الدول العربية منتصف تموز/ يوليو الماضي إعادة هيكلة شاملة لدوائر وأجهزة الجامعة بما يتفق ومخطط العمل الذي وضعه الأمين العام عمرو موسى. تضمنت عملية إعادة الهيكلة إلغاء بعض الدوائر ودمج البعض الآخر واستحداث دوائر وإدارات جديدة، وتستهدف هذه العملية الآتي:

- تفعيل الكفاءات الموجودة في الجامعة بعد إعادة تاطير وظائفها ونشاطاتها.
- محاولة استقطاب كفاءات جديدة لملاء الشواغر التي تتطلبها خطة العمل.
- السعي إلى استنهاض الطاقات العربية الكامنة في غير مجال بما يساعد على إعطاء دور أكبر للجامعة في تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية شاملة.
- تفعيل العمل العربي المشترك من خلال مؤسساته وأكباته القائمة.

- تفعيل دور المجلس الاقتصادي الاجتماعي التابع للجامعة من خلال رفع مستوى التمثيل فيه إلى مستوى رؤساء الوزراء، وإشراك القطاع الخاص ومؤسسات المجتمع الأهلي في نشاطاته. وعلى الرغم من بروز معارضة بعض الدول العربية على رفع مستوى التمثيل، فإن الأمين العام لجامعة الدول العربية مصمم على ذلك، انطلاقاً من رؤيته بأن هذا المجلس ينبغي أن يكون بؤرة النشاط الاقتصادي والاجتماعي العربي، والواقع أن عملية إعادة الهيكلة هذه تحمل في ثناياها رؤية الأمين العام التي يعمل على بلورتها منذ تسلمه مهام الأمانة العامة في 16 أيار/ مايو 2001، والتي تركز بصورة واضحة على الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

وانطلاقاً من هذه الرؤية التي طرح خطوطها العريضة الأمين العام في افتتاح المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال في أيار/ مايو الماضي، رغبت "الاقتصاد والأعمال" في إجراء حوار مباشر مع الأمين العام عمرو موسى تناول جوانب سياسية واقتصادية. وهنا الحوار:



حاوره رؤوف أبو زكي وبهيج أبو غانم

■ مما لا شك فيه أن القضية الفلسطينية تحتل صدارة الأولويات العربية، وهي تمر حالياً بظروفٍ في غاية الندرة، كيف نطرق إلى آفاق هذه القضية وإلى جملة التحديات المحيطة بها؟

□ أرى أن ما نواجهه من مشكلات لم يعد يتعلّق فقط بقضية فلسطين التي باتت بمثابة قمة جبل الجليد، وما خفي منها أعظم وأخطر وأسوأ بكثير. نعم، القضية الفلسطينية في مرحلة تصفية وتواجه عقبات خطيرة نظراً إلى وجود نظام عالمي يغفّ ضدها، وإلى ظروف العرب أنفسهم، فضلاً عن ظروف السراية الدولية التي أصبحت تختصر تقريباً بين واحد هو مكافحة الإرهاب. وتتمّ محاربة الإرهاب بطريقة "إما أسود أو أبيض"، أي إما أن تكون مع الإرهاب أو ضده، علماً أن هناك تعريفات واختلافات والواناً متباينة ومتعارضة، وكل ذلك يعمل ضد القضية الفلسطينية ويخلق ظروفاً لا تسمح بتوفير الحل العادل لها في هذه المرحلة.

استهداف الحضارة

وإذا كانت القضية الفلسطينية تشكل التحدي الأكبر باعتبارها قضية مركزية، فهناك تحدّ آخر يتمثل في احتمال ضرب العراق أو أي دولة عربية أخرى في إطار هذه الحملة القائمة تحت شعار "ضرب الإرهاب". ويتوافق ذلك مع موضوع الانتقادات الموجهة ضد الحضارة العربية والإسلامية والتي تصفها بأنها حضارة عنف، وبأنها تربي الأجيال على الكراهية وأساليب العنف، وودود الفعل السريفة. وهذا الكلام الذي قيل ويُقال عن العرب هو كلام عنصري يتنحرج تحت عنوان "صراخ الحضارات". وهذا موضوع خطير لأنه يتناول الإنسان العربي والهوية العربية ويشكك في مدى أهمية هذا الإنسان العربي ليكون عضواً في المجتمع العالمي مع بدايات القرن الـ 21. ولا شك في أن هذا المناخ يرتكب علينا مسؤوليّة كبيرة في أن نقصدي لهذا التيار وأن نردّ على هذه الانتقادات. إنه تحدّ حضاري ضخم جداً ولا يتّخذ من طريق المواجهة وإنّما من طريق الحوار والكشفية والصراحة، فضلاً عن ممارسة أعلى درجات التقد الذاتي.

مظاهر التخلف

أما التحدي الثالث فيتمكّن في ما كشفه تقرير التنمية الإنسانية الذي أعته UNDP بالتعاون مع جامعة الدول العربية وتمّ عرضه مؤخراً، ويتناول التقرير درجة التخلف في المجتمعات العربية التي تتجه نحو المزيد من التخلف بدلاً من التنمية. وأشار التقرير إلى مسألة الفجوة الرقمية ونقص المعرفة ووضع المرأة والحريات ونسبة الأمية ومشاكل البيئة. كل هذه الأمور تشكل تحديات ضخمة لهذا المجتمع العربي الذي عليه التعامل مع أكثر من مشكلة في آن واحد: مشكلة حضارية، مشكلة تنمية، مشكلة فلسطين، إضافة إلى احتمال تعرّض بعض الدول العربية لضربات عسكرية في إطار الحملة القائمة على الإرهاب.

قضية فلسطين كقمة جبل الثلج وما خفي أعظم وأخطر وأسوأ

هناك صراع حضارات يستهدف الإنسان العربي والهوية العربية

عنيها على هذا الجبال، وتعني بأن أمامها أجندة طويلة، ولا يصح أبداً أن نعتبر أن الأمر يبدأ وينتهي بالقضية الفلسطينية. إنها قضية محورية لكن لدينا قضايا أخرى أساسية ومحورية، ويجب أن تكون صريحين مع أنفسنا ومع الرأي العام العربي، ويجب أن لا نحتمل القضية الفلسطينية مشاكل التخلف. وهنا ينبغي توضيح نقاط عدة هي في غاية الأهمية:

أولاً: إن من الأسباب الأساسية لبطء النمو أو التخلف هو الاحتلال الإسرائيلي والمؤامرات التي راقت ذلك منذ العام 1948 حتى الآن.

ثانياً: ومع ذلك، ما علاقة إسرائيل

وفلسطين في إصلاح الطرق بين البلدان

العربية، وما علاقتها في إنشاء شركات

مشتركة في صناعة الإسمنت مثلاً؟ إذاً، لا

يمكن تعليق كل شيء على شعاعة القضية

الفلسطينية، نحن في وضع غريب عجيب،

نحن الآن في عصر العولمة والتحديات

والتهميم على العرب وتاريخهم

وشخصيتهم. ولا بدّ من وقفة، نحن لا

نحدث عن عموميات، بل هناك تقرير بين

أيدنا ينبغي أخذه في الاعتبار. ولدينا منظمة

إقليمية هي جامعة الدول العربية، ينبغي أن

نقيم هذه الجامعة كصروح ومنظمة حتى

تستطيع خدمة المجتمعات العربية في مرحلة

التنمية، خصوصاً أن هذه التنمية مطالبة في

مجتمعات فقيرة تحتاج إلى خبرة الجامعة

■ ولا شك في أن هناك وضعاً اقتصادياً عربياً إلى جانب ذلك كله، غير قادر على مواجهة هذه التحديات؟

□ فعلاً هناك أيضاً المشاكل الحقيقية للمنظمة بواقع العمل العربي المشترك، حيث لم تتبلور منه مشروعات ذات قيمة باستثناء واحد أو اثنين كالربط الكهربائي ومشروع الغاز المرتقب. ولو وضعنا كل هذا في الاعتبار لوجدنا أن المشاكل التي نواجهها ليست كلها سياسية، إنما هناك مشاكل اقتصادية واجتماعية وثقافية لا تقل أهمية عن المشاكل السياسية. لذلك، فإن الجامعة العربية تفتح



والى موضوعات تطرح في إطارها. كل ذلك يقتضي أن نخلق منظمة جديدة، وتحويل الجامعة العربية إلى منظمة فاعلة ورشيقة (Trim & Slim) نعرف في أي طريق تسير وهذا ما نفعله الآن.

لستنا في الخاض

■ **بالفعل، الصورة القائمة تشير إلى أن هناك تهميشاً سياسياً للعرب، فهل تلمسون أن هناك مخاضاً؟ وهل تشعرون أن هناك أفكاراً للخروج من هذه المعاناة؟**
□ لا أرى أننا في مرحلة الخاض، بل لم نصل إلى مرحلة الزواج... نحن في مرحلة "الخطية"... ينبغي أن نفيق من "الكوما"



تكفل له علاقات

■ **لقد عرض الاتحاد الأوروبي على البلدان العربية التفاسق معه طلالاً أن هذه البلدان غير قادرة على الاتفاق في ما بينها؟...**

□ هم عرضوا مشروعات تعاون أوروبية - عربية، وعندما كنت وزيراً للخارجية المصرية، طرحت البعد المتوسطي على أساس أن هذا التجمع العربي - على الأقل البلدان المطلة على البحر المتوسط - لها مصالح في هذا البحر، ولا يمكن لأوروبا أن تعتبر المتوسط بحرهما لوحدها، فكان طرحي أن البحر للمتوسط لنا ولكم وبدأنا بمنتدى

لا يمكن تعليق كل المشاكل على "شاعة" القضية الفلسطينية

المطلوب تكفل عربي قائم على الصلحة المشتركة وليس الشعارات

تفعيل المجلس الاقتصادي الاجتماعي يتطلب رفع مستوى التمثيل فيه

□ بالنسبة إلى فلسطين هناك الاتفاق الذي يشكّل الإطار والأساس المتمثل في المبادرة العربية التي صدرت عن قمة بيروت. هي التي ترتبط بها ونلتزم بمعناصرها، وهي تشكل الحدّ للعقول والمنطقي والسليم لما يتعلق بالسلم مع إسرائيل، وقد أصبح هذا الاتفاق واضحاً ومحدداً بالواقع، بالإجماع، ما يعني أنه توفرت له كل عناصر البقاء.

■ وماذا عن العراق؟

□ بالنسبة للعراق، هناك أيضاً اتفاق عربي وبالروحانية نفسها، على عدم الدخول في أي تحالفات أو قرارات تتعلق بضرب العراق. وهذا موقف عربي واضح صدر في اليوم ذاته الذي صدر فيه قرار المبادرة العربية. ولذا استغرب كلياً أن تكون هناك دولة عربية طرفاً في اتفاق على ضرب العراق. ليست هناك مبررات ليشارك العرب في هجوم على أي دولة عربية.

■... ولكن هل يكفي ذلك؟ وهل انتقم مطمئنون؟

□ كل شيء ممكن في إطار هذا النظام الدولي الجديد، إنه نظام غريب ومن الممكن أن يكون شامراً، أنا لا آخذ في الاعتبار أية قوة أخرى... لذا فإن الأمر لا يزال معلقاً وأرجو أن ينتهي القرار إلى أنه ليس من المصلحة أن يحصل اعتداء على العراق.

نموذج مجلس التعاون

■ **الأترون أن مجلس التعاون لدول الخليج العربية يشكل نموذجاً ينبغي تشجيعه كي يحذو الآخرون حذوه؟**

□ ليس هناك اعتراض على الاتحاد المغاربي أو الخليجي، فمجلس التعاون الخليجي ليست تكتلاً، إنما هو تجمع لصالح متشابهة قائمة، وهو في صالح العمل العربي المشترك. أنا أؤكد على أن كل من المصلحة المشتركة ولا أرى تحدياً إنما أن تكون للمصلحة المشتركة هي القاعدة التي ينبغي عليها التكامّل والتجّع والعيش والعمل المشترك، فليس شرطاً أن ننشر تكتلات أقل كي نصل إلى تكتل عربي واحد، فظروف مجلس التعاون الخليجي تختلف عن أي منطقة أخرى، فمثلاً، إن ينجح تجمع دول القرن الأفريقي العربية بسبب حالة الفقر المنتشرة رغم مصادر الثروة القائمة. فالتناظر العربية المختلفة تتباين في درجات نموها وفي ظروفها السياسية والاجتماعية، ولكن دول مجلس التعاون ولأسباب معروفة تشكل أرضية مهيّئة.

البحر المتوسط في عدد من البلدان العربية والأوروبية. إننا نتحدث عن عصر التكتلات، وهذا لا يعني نخفي انزعاجاً، فهناك تدخل. صحيح أن الاتحاد الأوروبي قائم بذاته لكنه يقيم حواراً مع تكتل آسيا (آسيان) ومع دول الخليج. وشمال إفريقيا ليست وحدة إنما تتكامل وتتعاون مع دول الجوار ومع التكتلات ذات المصلحة المشتركة في هذا القطاع أو ذلك. ولهذا لا ينبغي أن تعارض أو نشكك في العلاقات الأوروبية - العربية والعلاقات العربية - الأفريقية. هاتان العلاقتان لا تعارضان مع المشروع العربي التنموي للتكامل وللتنسيق.

لست مطمئناً

■ **بالعودة إلى الوضع العربي، كيف ترون الحل بالنسبة إلى المسألة الفلسطينية؟**

السياسية. حتى الدول الصناعية أدركت أنها لا تستطيع أن تسير منفردة، الاتحاد الأوروبي يتوسع ليطغى كل الدول الأوروبية غرباً وشرقاً، روسيا تعلن أنها لا تستطيع العيش بمفردها وتطالب بالانضمام إلى الاتحاد الأوروبي أو مجموعة الثمانية. وحتى الولايات المتحدة رقم قهراتها لا تعمل لوحدها، فلماذا لا تستطيع البلدان العربية أن تتجمع طاملاً من مرحلة النظام العالمي تقوم على أساس التكتلات الدولية. فلا بد أن يتكثل العرب ليس على أساس عدواني، بل على أساس تنموي وتكامل اقتصادي وبولورة ثقافية وتنسيق سياسي، ولكن ليس من المخططات السابقة للوحدة العربية وبالشعارات الرومانسية، اليوم ينبغي أن نتحدث عن مشروع عربي كبير، مشروع تكتل عربي أساسه المصلحة المشتركة وليس الإنشاء العربي والهتافات.

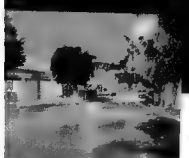
IMPERTUM

STYLISH LIVING

*Imagine a world of sheer, refined luxury, of exceptional finishing,
of magnificent views and the delights of Brummana
just at your doorstep*

For pure sophisticated living, just imagine

IMPERTUM RESIDENCE



Luxurious apartments from 460 m² to 540 m²

PROJECTS DEVELOPMENT (KS) SAL

Sodeco Square - Bloc B, 6th floor - Beirut, Lebanon - Tel/Fax: 961 1 611513/4
www.projectsdevelopment.com - e-mail: info@projectsdevelopment.com

تشااعت من "الكبرى"

■ بالنسبة إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، يلاحظ أنه لا يتحقق أي تقدم حيث الجميع يطالب باستثنائات، وليست هناك مبادرات جديدة، فما هو تقييمكم؟

□ عندما سمعت لأول مرة عبارة "منطقة تجارة حرة عربية كبرى" تشااعت من كلمة "كبرى" لأن الألفاظ الضخمة والكبيرة ترتبط بالشعار أكثر من ارتباطها بالواقع العملي. وهذه المنطقة ذاتها ويقوائم السلع السليبية فيها سيتم إلّاؤها طبقاً لقوانين أحكام منظمة التجارة العالمية. فقد أصبح الكلام الذي سنقوله نظرياً وستأتي قوانين أخرى تطبق في العالم كله وتلغي كل هذا. لقد حصل تسريع في القمة العربية ما قبل الأخيرة لجهة اختصار المهلة إلى 7 سنوات بدلاً من عشر. هذا توجه جيد لكن للقوائم السليبية لا زالت قائمة، ولكن مع الأسف الشديد فالتجارة العربية بعد ذاتها ضعيفة، وستظل ضعيفة بحكم البنية الأساسية، ضعيفة سواء لجهة التشابه في ما بين السلع أو لجهة فقدان البهوية. أضف إلى ذلك للنصائح التاريخية القائمة مع البلدان الصناعية بحيث بنت مجموعات رأسمالية وتجارية مصالغ مع عواصم تقليدية. ولتغيير هذا التوجه فإن الأمر يتطلب بعض الوقت، وكى لا نجدلنا أنفسنا، فإن هذا النمط قائم في البلدان النامية كافة في الهند وباكستان وإندونيسيا وفي البلدان الأفريقية وبلدان أمريكا اللاتينية. فتيار التجارة مع العالم الصناعي استمر وأد وتصدراً أقوى من تيار التجارة مع البلدان المجاورة أو البلدان النامية الأخرى. وعلى الرغم من ذلك، فإن إجمالي الاقتصاد البيني العربي لا ينبغي أن يُقاس فقط بمقياس التجارة البينية، بل لا بد من إضافة مقاييس السياحة والاستثمار والمشروعات المشتركة. هناك نشاط اقتصادي عربي - عربي ولكن ربما تكون التجارة البينية هي المؤشر الأضعف.

المجلس الاقتصادي الاجتماعي

■ منذ أن تسلمتم مهام الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، بدأ يتكون لديكم رؤية متكاملة لتفعيل دور الجامعة ومؤسساتها، ما هي ملامح ومعطيات هذه الخطة؟

□ يتصنر أولويات هذه الخطة المجلس

الاقتصادي الاجتماعي، فهذا المجلس يجب أن يعقد العمل الاقتصادي والاجتماعي العربي، وهذا يتطلب أن يكون مستوى التمثيل فيه أعلى، وتحديدًا يجب أن يكون على مستوى رؤساء الوزارات، كما ينبغي أن يُفتح أمام الهيئات الاقتصادية الخاصة والغرف التجارية والمؤسسات الخاصة وكذلك أمام منظمات المجتمع المدني أو الأهلى الجديدة.

اجتماعي يجب أن يجتمع فيه الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع العربي حتى تسير إلى الأمام. لقد طرحت موضوع رفع مستوى التمثيل أمام المعنيين وتلقيت بعض الاعتراضات لكنني لا أرى أن هناك وسيلة أخرى، فالجلس تدور في فلكه نحو 24 منظمة متخصصة كمئة العمل ومنظمة الثقافة والعلوم ومنظمة أوابك ومنظمة التنمية الصناعية والتعدين، إضافة إلى



موسى مع مدير عام الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزعي

منظمات تتعلق بالعدل والداخلية وغير ذلك، وعلى هذه المنظمات إرسال تقاريرها إلى المجلس. ويحضر اجتماعات المجلس الاقتصادي والاجتماعي وزراء التجارة والاقتصاد، فكيف يمكن لوزير التجارة أن يطلع على أي تقرير لأن الداخلية أو وزراء العدل العرب، إن النقص الأصلي لعامة المجلس الاقتصادي والاجتماعي يشير إلى وزراء الخارجية بحضور اجتماع المجلس كوزراء سبابة، فيستبعدون النظر في هذا التقرير أو ذلك، غير أن هذا لم يحصل أبداً على الصعيد العملي. أنا شخصياً عملت وزيراً للخارجية المصرية طوال 10 سنوات فلم أقرأ أي ورقة ولم أطلع على أي تقرير لأن الموضوع يحتاج إلى تغرغ من قبل وزراء الخارجية لكي يطلعوا على التقارير ويعدوا مقترحاتهم يمهيداً لرفعها إلى مؤتمرات القمة. أما إذا أصبح التمثيل على مستوى رؤساء الوزراء، فإن رئيس الوزراء هو المشرف على كافة

فالمعمل الاجتماعي في هذا العصر لم يعد يحتمل أن يكون حكومياً فقط، بل ينبغي أن يشارك فيه المجتمع الأهلى. وكذلك الأمر بالنسبة للعمل الاقتصادي الذي لا يمكن أن يكون حكومياً لا سيما في ظل التوجه المتزايد نحو الخصخصة. من هنا ينبغي أن يتحول المجلس الاقتصادي والاجتماعي إلى بؤرة للنشاط الاقتصادي والاجتماعي المشترك، لرى أن هذا للمجلس هو بمثابة القاطرة التي ينبغي أن نجدها وأن نجعل منها طاقة كبيرة تجر إمكانات العالم العربي اقتصادياً واجتماعياً. ولكن، ومع الأسف الشديد، فنحن إنشاه المجلس حتى اليوم، لا نستطيع القول أن هذا المجلس قد أنتج شيئاً جديداً في الترويج الاقتصادي للعلاقات العربية.

■ يعني أن يكون بمثابة برلمان اقتصادي عربي؟

□ لا ليس برلماناً، فأنا أبعد بقدر الإمكان من الكلام الكبير. أقول أنه مجلس اقتصادي

جولد كارڊ



جوازكم الصافي للتسخر

سعر خاص

لغاية ٣١ آب ٢٠٠٢

\$ 99

الحج المرجع للسحوبات و المجموعة الكاملة من الخدمات
والمساعدات يجعلان من بطاقة جولد كارڊ جوازكم الصافي للتسخر
صيانة في الشغل وكفالة على المشتريات المدفوعة بالبطاقة
مباشرة في السفر وعلى المخرقات، استشارة من خدمة الطوارئ
للقضية واستلام بطاقة سيرة عند الضرورة، خدمات
و حرمات في أقيم الفنادق وعلى تفرقة استشارة سياراتكم.

مركز خدمة العملاء



البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE

بجيت هالبنك

١٢٣٤ ٥٦ ٧٨ ٩٠ ١٢ ٣٤ ٥٦ ٧٨ ٩٠

www.ebl.com / e-mail: info@ebl.com

للمؤتمرات الشرق أوسطية التي انعقدت في السابق والتي كانت تشترط مشاركة إسرائيل فيها كما حصل في المغرب والأردن وفلسطين. فهناك 22 دولة عربية وفي إمكانها أن تعقد مثل هذا المؤتمر.

وفي هذا السياق، فإن جامعة الدول العربية تنظم مؤتمراً عربياً أميركياً سيعقد خلال أيار/ مايو المقبل في واشنطن. ويكتسب هذا المؤتمر أهمية خاصة في هذه المرحلة واعتقد أننا نتجه إلى عقد مؤتمرات مماثلة في أوروبا وفي أميركا اللاتينية. أما المؤتمر الاقتصادي العربي فيمكن أن يعقد في نهاية العام 2003 أو في أي وقت آخر بعد الانتهاء من المؤتمر العربي - الأميركي.

قناة عربية

■ تحدثتم عن ضرورة إيجاد قناة فضائية عربية، ماذا تم على هذا الصعيد؟

□ الصعوبة هي في التمويل. لقد اقترحت على وزراء الإعلام العرب عما إذا كانت هناك مشروعات للقطاع الخاص تتوجه إلى إنشاء قنوات تلفزيونية أو مؤسسات إعلامية موجهة نحو الخارج، حيث يمكن البحث في مشاركتها وفي تشجيعها بما يمكننا من إفادتها والاستفادة منها. كما أن فكرة إنشاء مرصد إعلامي عربي للخارج مسألة مهمة وضرورية ولكنها تحتاج إلى بعض التمويل ولكن ليس بمبالغ كبيرة.

الرسائل المهاجرة

■ بعد 11 أيلول/ سبتمبر دأب حديث عن عودة الرسائل المهاجرة، ما رأيكم في ذلك، واستطرد إلى في مخاض الاستثمار العربي عموماً؟

□ راس المال العربي لا يحتاج إلى إصلاحات رسمية سياسية، إنما يحتاج إلى إصلاحات إدارية واقتصادية وقانونية... بما يحث من البيروقراطية والتعقيدات الناتجة من هذه العوامل ومن نقص الخبرة في التعامل مع الاستثمار والمستثمرين. ينبغي إعطاء ضمانات الكافية للاستثمارات العربية لمعادنها من إضاعة الوقت. وحتى الحصول على الأرباح. والحقيقة أن راس المال العربي لم يفتح للعامة للتخصيب اللازمة في عدد من الدول العربية. ■

وكذلك تنامي الاقتصاد العربي... وهذه كلها أمور جديدة ينبغي على مؤسسات العمل العربي المشترك أن تتطرق إليها. هذا هو المطلوب ولكن مع التأكيد أن هذه



العمل الاقتصادي

لا يمكن أن يكون حكومياً فقط

الصناديق العربية لعبت دوراً مهماً لكن المطلوب تطوير أنماط عملها

الصناديق كانت مميزة مقارنة بما كان يدور حولها.

■ ترأست مؤخراً اجتماعاً مشتركاً للمنظمات العربية المتخصصة، فهل تم التوصل إلى مقترحات محددة؟

□ نحن نعقد جلسة تنسيقية سنوية لجميع مسؤولي المنظمات المتخصصة، والأخيرة انعقدت في الإسكندرية. تمثينا في كل المسائل المتعلقة بالجامعة العربية سياسياً واقتصادياً وإصلاحياً. وقد شرحت المنظمات مواقفها ومشروعاتها وصدر في شأنها عدد من التوصيات.

المؤتمر العربي الأميركي

■ أين أصبح المؤتمر الاقتصادي العربي الذي تأجل موعده مرتين؟

□ نحن نتطلع إلى هذا المؤتمر كبديل عن

النزاعي وعلى كل الإدارات الحكومية وفي إمكانه أن يعطي تعليلاته إلى كل الوزراء سواء كانوا للدخول أم للعمل أم للتقافة. ولكن، أقول وأنا متدهش، بأن الرضا لهذا المستوى من التمثيل أم للبلدان التي فيها رؤساء وزراء والأسباب هي نفسها برأيي التي أعانت حتى الآن العمل العربي المشترك على مدى الأعوام الطويلة الماضية. وخلاصة الأمر، الوضع غير مطمئن بما يتعلق بالمجلس الاقتصادي والاجتماعي وبيدوره، وبالتالي فإن العمل الجاري غير منتج وغير فعال.

مجلس الوحدة الاقتصادية

■ ولكن، لا يمكن أن يكون مجلس الوحدة الاقتصادية بديلاً لذلك، من خلال تفعيله وتفعيل الاتحادات النوعية التي تدور في فلكه، ومن خلال إشراك القطاع الخاص في صلب هيكله؟

□ القطاع الخاص يشكل إضافة أساسية ولكنه ليس بديلاً. وأشد كثيراً أن نتكلم من جميع القطاع الخاص في كافة البلدان العربية تحت مظلة مجلس الوحدة الاقتصادية. فالمجلس الاقتصادي والاجتماعي يظل هو الأقدم على قيادة العمل والإشراف على توجيه السياسات الاقتصادية والاجتماعية بحكم شموليته، فمجلس الوحدة هو جزء من نظام الجامعة وله دوره ولكن، مع الأسف، عضويته تقتصر على عدد محدود من الدول.

المؤسسات والصناديق

■ هناك المؤسسات والصناديق المشتركة والتي تشكل أدوات أساسية للعمل الاقتصادي العربي المشترك، وهي تملك قدرات مالية، ولكن لا تنسيق في ما بينها. ليس من نور لجامعة الدول العربية في تفعيل عمل هذه المؤسسات؟

□ الحقيقة أن هذه الصناديق لعبت دوراً كبيراً في عملية التخصيب الاقتصادية والاجتماعية وتعبئة الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي. وكان دور هذه الصناديق إيجابياً وواضحاً ومقدراً، لكن نقطة الضعف في هذه المؤسسات تكمن في أنماطها التقليدية. فهذه المؤسسات ينبغي أن تتطور حيث هناك أنماط عمل جديدة، وهناك اقتصاد السوق وتنتمي دور القطاع الخاص،



17-19 SEPTEMBER 2002
CAIRO INTERNATIONAL CONVENTION & EXHIBITION CENTRE
CAIRO - EGYPT

A world of Opportunities



Mediterranean Travel Fair unites the non-European countries of this region including Cyprus, Egypt, Jordan, Lebanon, Palestine, the Syrian Arab Republic and Turkey in a tailor-made business forum.

With participation from every travel sector, a visit to MTF allows you to meet local, regional and international leading tourism suppliers. MTF brings exhibitors face-to-face with key buyers and decision makers.

Make vital business contacts and review new destinations. Network with key industry suppliers. Attend educational seminars and learn about the latest new products. MTF provides a World of Opportunities under one roof.

Mediterranean Travel Fair is run and organised by Reed Travel Exhibitions, the world's largest organiser of travel trade events. Other events in the portfolio include World Travel Market, Arabian Travel Market, AfME, EIBTM and PATA Travel Mart. For further information and to register in advance

visit: **www.reedtravelexhibitions.com** and register on-line.

Or contact us for a complimentary registration form

Email: vickyjuniper@reedexpo.co.uk

Tel: +44 (0) 20 8910 7898

Fax: +44 (0) 20 8334 0505

Register on-line today: www.reedtravelexhibitions.com

Mediterranean Travel Fair

17-19 September 2002
Cairo International Convention
& Exhibition Centre
Cairo - Egypt

with the support of



 Reed Travel Exhibitions

رئيس مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي:

ننتظر التراخيص لتنفيذ مشروعات استثمارية في لبنان

• السويدي: لبنان يتمتع بفرص مجدية وحوافز جيدة

يعتبر مصرف قطر الإسلامي بين أحد أبرز المؤسسات المصرفية التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية، وحقق البنك في العام 2001 زيادة في أرباحه الصافية تجاوزت الـ 70 في المئة، ما أدى إلى بلوغ نسبة العائد على حقوق الملكية للمساهمين 22 في المئة.

ويتطلع مصرف قطر الإسلامي بحكم تنوع نشاطاته إلى الاستثمار في لبنان، حيث زار رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب خالد بن أحمد السويدي لبنان غير مرة مستطلعاً الفرص المتاحة في قطاعات عدة.

في هذا الحوار يتحدث السويدي عن نتائج زيارة وفد من مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي إلى لبنان وانطباعاته من خلال لقاءاته مع عدد من المسؤولين.

■ قمت بزيارة مؤخراً إلى لبنان .. ما هي أهداف هذه الزيارة؟

تأتى هذه الزيارة التي قام بها وفد من مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي إلى لبنان بهدف إلى بحث ومناقشة تنفيذ فرص استثمارية مشتركة. وقد وجد الوفد ترحيباً خاصاً من الحكومة اللبنانية على أعلى مستوياتها حيث التقى برئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري، وفؤاد السنيورة وزير المالية ورياض سلامة حاكم مصرف لبنان، وتم في هذه اللقاءات مناقشة عدد من الموضوعات المتعلقة بالفرص الاستثمارية التي يبحث المصرف مع بيت التمويل الخليجي تنفيذها في لبنان واستكمال الدراسات المتعلقة بها.

■ ما هي الدوافع والحوافز الاستثمارية التي جاءت بكم إلى لبنان؟

نحن نأتى إلى لبنان من منطلق قننا في السياسات الاقتصادية والاستثمارية التي تتبناها حكومة الرئيس الحريري، وهي

خالد بن أحمد السويدي



مقر المصرف في الدوحة



الرئيس الحريري يوسط من اليسار: عصام جنتي، خالد بن أحمد السعودي وعبد اللطيف البر

سياسات إذا نظرنا إليها في إطار المعايير المتاحة في مناهات الاستثمار إقليمياً وعالمياً، نجد أنها الأفضل والأنسب للمستثمرين، خصوصاً بعد التطورات التي شهدها الأسواق المالية العالمية من تنديب خلال الأعوام الأخيرة.

ولعل المشاركة الكبيرة في المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي عُقد مؤخراً في بيروت تعدّ أكبر دليل على ثقة المستثمرين في هذا البلد العربي الشقيق، فقد شارك في هذا المؤتمر أكثر من 700 شخصية يمثلون 300 مصرف ومؤسسة من 28 بلداً عربياً وأجنبياً يتقدمهم صنّاع القرار الاقتصادي والمالي من وزراء ومناخطين بنوك مركزية ورجال أعمال ومستثمرين وخبراء. وهذا الحضور يؤكد مكانة لبنان كبلد عربي يتمتع بنظام ديمقراطي واقتصادي حريجه في مقدمة الدول العربية في هذا المجال، ما يعزز من قدرته على استقطاب المستثمرين من كل أنحاء العالم.

■ **التقييم يرئيس الوزراء رفيق الحريري.. ما هو الانطباع الذي تركه لديكم وأنتم تفاعلون معه الفرص الاستثمارية في لبنان؟**

□ الحقيقة الواضحة التي تكدت لدينا عند لقاء الرئيس الحريري هي أنّه رجل دولة يملك ثقة عالية في توجهات حكومته نحو تعزيز وبناء اقتصاد قويّ للبنان المستقبل، وهو يؤكد دائماً على أنّ المستقبل الاقتصادي للبنان سيكون زاهراً وسيعود لبنان لبلعده دوره الإقليمي المميّز في منطقة الشرق الأوسط اقتصادياً، ما يتّفق به من موقع ستراتيغي، وبفضل ما تنتهجه حكومته من سياسات اقتصادية فتّحت الأفاق واسعة لاستقطاب المستثمرين من كل أنحاء العالم وخصوصاً المستثمرين العرب الذين أصبحوا يتدفقون على لبنان لافتقار الفرص الاستثمارية الواعدة.

وما يعزز من قناعتنا بسياسات الرئيس الحريري في المجال الاستثماري هو الدور الكبير الذي سيلعبه اتحاد الشراكة اللبنانية مع أوروبا ويفتح الباب واسعاً أمام المستثمرين.

■ **لكن سياسات الرئيس الحريري تواجه بانتقادات حادة من شخصيات استثمارية مرموقة، فما هو تعليقكم على ذلك؟**

□ المستثمر يجب أن ينظر لمعطيات مناخ الاستثمار بتجرد تام، وفي إطار ما تحقّقه

وما يصاحبها من خصخصة، وانهيار سياسة بناء اقتصادي متدرجة تعمل على تهئية البنيات الأساسية لاستيعاب تدفقات الاستثمارات الإقليمية والعالمية المتوقعة. فنحن نعتبر أن في لبنان سوقاً واحدة وتبشر بالكثير من الفرص الجيدة وتتوفر فيها حوافز جيدة لاستقطاب الاستثمار، ما يجعل دراسة مثل هذه الفرص أمراً مطلوباً لاختيار ما يتناسب منها للاستثمار.

■ **إقبال المستثمرين الخليجيين على الاستثمار في لبنان يشكّل ظاهرة لافتة للعينين... فما تعليقكم على ذلك؟**

□ بالفعل المستثمرون الخليجيون يشكّلون نسبة كبيرة بين المستثمرين الذين أصبحوا يفضلون الاستثمار في لبنان، وهذا يعود لما تتركزه من ميزات في مناخ الاستثمار. هذا جانباً للخليجيين تجارب استثمارية في لبنان تمتد لعشرات السنين خصوصاً في مجال العقارات، ورغم الظروف التي مرّ بها هذا البلد خلال الحرب الأهلية، إلا أنّ الخليجيين لم يفقدوا شيئاً من استثماراتهم، بل حافظوا على أملكهم كاملة، وهذا في حدّ ذاته عامل يعزز قناعتهم في لبنان.

ومن عوامل الثقة في مناخ الاستثمار اللبناني ما يحققه اقتصاده من نموّ ولو

السياسات الاقتصادية على أرض الواقع. ومن المؤسف أن الذين ينتقدون سياسات حكومة الرئيس رفيق الحريري هم من أول الذين يجنون ثمارها بلليل إقبالهم على الاستثمار في لبنان، وأنتم تعلم القول المشهور (رأس للال جبان) فالسؤال، إذا كانت السياسات الاقتصادية لحكومة الحريري غير ناجحة أو غير فعالة... فلماذا يستثمر هؤلاء في لبنان؟ نعتقد أنّ هذه مكابيدات وأجس رأياً استثمارياً، فلنستثمر إما أن يفتتح من واقع نواصته للفرص الاستثمارية بأنها ناجحة وتوفّر له الأمان المطلوب، وإما أن يصل إلى نتيجة بعدم جدواها ويترك الأمر، ولكن أن يضع ثقله في الاستثمار ثم ينتقد فهذا غير منطقي.

■ **ما هي عوامل قناعتكم بمناخ الاستثمار في لبنان؟**

□ لبنان يتّمتع بمناخ ملائم للاستثمار بسبب اعتماده على الاقتصاد الحر، وما يرافق ذلك من حرية في حركة أموال المستثمرين حسب ما يتطلبه اقتصاد السوق، وما يتّفق به من سرية مصرفية في إطار قوانين صارمة لمكافحة غسل الأموال. هذا جانباً قناعة جهات الاختصاص في لبنان بالعمل على الإصلاحات الاقتصادية



الوفد في زيارة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، وبدا في النص اليسار مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي

المؤسسات المالية الخليجية المرموقة، فما مدى نجاحه في تجربته المصرفية الإسلامية؟
 ▢ مصرف قطر الإسلامي يعتبر رائد التجربة المصرفية الإسلامية في قطر، وقد استطاع المصرف، وهو على عتبة إكمال 20 عاماً من تجربته المصرفية، أن يصبح إحدى المؤسسات المالية الرائدة في مجال المال والاستثمار بفضل ما يتبناه من سياسات فعالة في خدماته وأنشطته الاستثمارية داخل قطر وخارجها. وهذا ما تعكسه النتائج الجيدة التي حققها في العام 2001، حيث تجاوزت نسبة الزيادة في أرباحه الصافية 70 في المئة عن السنة السابقة، وزادت عائدات التصفيل بنسبة 12 في المئة، وبلغ إجمالي النمو في الودائع نسبة 10 في المئة، كما زادت الأصول بنسبة 9 في المئة، وبلغت نسبة العائد على حقوق الملكية للمساهمين 22 في المئة.

وهذه النتائج تؤكد أن المصرف يحتل مركزاً مرموقاً في السوق المصرفية القطرية والعربية وذلك بفضل حرصه على تقديم خدمات متطورة تراكم التقدم الكبير الذي تشهده الصناعة المصرفية، من خلال شبكة واسعة للفرع والخدمات المصرفية الألفية، وتبني استراتيجية ناجحة للاستثمارات، وطرح عدد من الصناديق والمضامض الاستثمارية في مجال العقارات والأسهم العالية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ■

لكن الفرص الاستثمارية الجديدة في لبنان؟
 ▢ لسنا من حديث حاكم مصرف لبنان مدى جدية في العمل على ترسيخ الأنظم المصرفية السليمة، وفق رؤية مستقبلية واضحة تستوعب الاحتياجات الأساسية لاستقطاب الاستثمارات، وبناء جهاز مصرفي فعال يؤمن القنوات التي تسهل على المستثمرين انسيابية حركة أموالهم، وتوفر لهم الأمان المصرفي والسياسات المالية المستقرة، واستقرار أسعار الصرف، ومعروف أن السياسات التي ينفذها المصرف المركزي بقيادة رياض سلامة تجحت في إقرار تشريعات وقوانين جذبت الكثير من الاستثمارات الأجنبية إلى القطاع المصرفي اللبناني، وأثنته عوامل الاستقرار والحماية، وعلى رأسها استقرار أسعار الصرف، وهذا ما أعاد الثقة الدولية في السياسات المالية والتقنية في لبنان.

■ ما هي طبيعة الاستثمارات التي تلتصق بالدخول فيها؟
 ▢ مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي يعملان على الدخول في استثمارات مشتركة تستند إلى أسس العمل المصرفي والتعويل الإسلامي، وقد تقدمنا بدراسات عدة لتفصيل مشروعات استثمارية مالية مشتركة، ونحن ننتظر للترخيص لها من الجهات المختصة في لبنان لنباشر في ذلك.
 ▢ مصرف قطر الإسلامي يعد إحدى

محدود رغم الأوضاع الصعبة التي تشهدها اقتصاديات المنطقة العربية والعالم من حولها.

■ خلال زيارتكم عقدتم لقاء مع وزير المالية فؤاد السنهوري، فما هي رؤيته لمستقبل الاستثمارات العربية وخصوصاً الخليجية في لبنان؟

▢ بعد اللقاء الذي عقدناه مع وزير المالية اللبناني خرجنا بأطباع يؤكد رؤيته الثاقبة لمستقبل الاستثمارات العربية وببدايات الخليجية في لبنان، فوزير المالية وفريقه يحرصون على تطبيق سياسات مالية متطورة لبناء الثقة في الاقتصاد اللبناني، وتمييز المستثمرين، وتهيئة الظروف المؤاتية، وهذه عوامل مهمة لتهيئة أفضل الظروف لاستقطاب الأموال للاستثمار.

■ وماذا دار في اجتماعكم مع حاكم مصرف لبنان؟

▢ في اللقاء مع حاكم مصرف لبنان المركزي حرصنا على معرفة أبعاد رؤية المصرف بشأن التعامل مع الاستثمارات الأجنبية، وخصوصاً بالنسبة لنا كمستثمرين خليجيين عرب، شأنا في ذلك شأن كل مستثمر يسعى للحصول على الضمانات التي تحقق في تأمين حركة أمواله المستثمرة في هذا البلد.

■ هل حصلتكم على إجابة كافية تؤمن



STOP OVER



JORDAN
FOR AS LOW AS
\$19
A DAY!

برنامج 'زوار' للتوقف في الأردن... تجربة تضيف المتعة إلى رحلتك

إذا كنت مسافراً مع الملكية الأردنية عبر عمان لأي من محطاتنا البالغ عددها ٥٠ مدينة منتشرة في أربع قارات، بإمكانك الاستفادة من عروضنا العديدة للتوقف في الأردن والاستمتاع بمشاهدة روائحه التاريخية والسياحية الشهيرة. وذلك بأسعار مخفضة جداً تشمل خدمات عديدة تتضمن استقبالك والترحيب بك، تقلائك من وإلى المطار، الإقامة في فنادق الدرجة الأولى مع وجبة الإفطار، وبرامج شيقة لزيارة الأماكن التي تختارها.

سواء كانت رحلتك للعمل أو الاستجمام، كن ضيف برنامجنا 'زوار' واستمتع بتجربة لا تنسى. ورغم أنها زيارة قصيرة، إلا أنها ستكون حافلة بذكريات تبقى معك إلى الأبد.

للاستفسار والحجز، اتصل بأقرب مكتب للملكية الأردنية أو وكيل سفرك المعتمد.

ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية

كما تحب أن تسافر.

www.rja.com.jo



حمد التركيت

ايكويت لديها طموح التوسع مستقبلاً التركيت: قرض إعادة التمويل أكثر مرونة وأقل كلفة

الكويت - فريد عوده

نجحت الشركة بسرعة بعد تأسيسها العام 1996 في تثبيت موقعها كلاعب أساسي في قطاع الصناعات البتروكيميائية في المنطقة وفي دخول الأسواق العالمية عموماً والأسبوية خصوصاً، ما جعل Dow الطامحة للعودة بقوة إلى المنطقة تنظر إليها كـ "جوهر" في جعبتها وفي سترانيجيتها التوسعية في الشرق الأوسط وآسيا عموماً.

أداء ايكويت الجيد عزز مصداقيتها أيضاً لدى البنوك المحلية والعربية والعالمية، فبعد حصولها على قرض تمويل بقيمة 1,2 مليار دولار أواخر العام 1996 نجحت الشركة في الحصول على قرض جديد بقيمة 900 مليون دولار أواخر العام الماضي رغم الظروف العالمية الصعبة جداً التي سادت بعيد أحداث 11 أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة.

تسويق نحو 70 ترخيصاً لإنتاج البتروكيميائيات المخططة في العالم، في البداية الشراكة مع Union Carbide وفُرت لنا إمكانية فهم واستيعاب آليات الترخيص والعمل، أما الآن مع Dow أصبح بإمكاننا تطوير التكنولوجيا الموجودة في ايكويت، ناهيك عن أن شراء Union Carbide جعل Dow الأولى عالمياً في إنتاج مائتي Polyethylene و Ethylene Glycol، لذا، فإن شركة بهذا القلق تمثل قيمة مضافة كبيرة لنا، أضف إلى ذلك أن ممثلي شركة Dow في مجلس إدارة ايكويت هم من أبرز قياديين سترانيجية Dow العالمية، فـ Dow كانت سابقاً في منطقة الشرق الأوسط وآليات العودة إليها وتعزيز موقعها فيها من خلال ايكويت حيث تمتعنا بها "جوهر حقيقية" خصوصاً لما تتمتع به ايكويت من أداء جيد ومزايا تفاضلية وتنافسية كبيرة.

الشراكة الكاملة

■ ما هو تأثير دخول Dow على

(45 في المئة) وشركة يونيون كاربايد Union Carbide العالمية الرائدة في قطاع البتروكيميائيات (45 في المئة) وشركة بوبيان للبترولوكيميائيات الكويتية (10 في المئة) وهي شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافة إلى ذلك تم تأسيس شركة ايكويت للتسويق منافسة بين P I C و Union Carbide.

في شهر آذار/مارس 2001 اشترت شركة Dow Chemical الأميركية شركة Union Carbide وأصبحت الشركتين العالميتين الجديدتين "إيكويت". دخول Dow صراحة عزز موقعنا رغم أن الشركتين تعتبران من كبرى الشركات العالمية في قطاع البتروكيميائيات، إلا أن لكل منهما سترانيجيته الخاصة. فـ Dow Chemical تركّز دائماً على أن تكون أفضل شركة منتجة للبترولوكيميائيات ولديها التكنولوجيا الأفضل عالمياً. أما Union Carbide فكانت تركّز أكثر على تسويق تكنولوجيا البولييمرات وخصوصاً ترخيص إنتاج مادة polyethylene Unipole، حيث تمكنت من

تعتبر شركة ايكويت نموذجاً استثمارياً فريداً في الكويت يمكن احتداؤه في عمليات الخصخصة التي طال انتظارها في البلاد لا سيما خصخصة القطاعات المسماة "سترانيجية" - كالنفط - والتي يبقى الاستثمار الأجنبي فيها موضع تجاذب سياسي حاد بين الحكومة والمعارضة في مجلس الأمة.

شركة ايكويت تضم القطاع الحكومي ممثلاً بـ P I C والقطاع الخاص ممثلاً بشركة بوبيان، إضافة إلى شريك أجنبي هو الآن شركة Dow Chemical الأميركية بعد شرائها Union Carbide الشريك الأجنبي الأساسي في ايكويت.

■ الاقتصاد والأعمال - التقت الرئيس التنفيذي لـ ايكويت حمد التركيت وسألته عن تأثير دخول Dow Chemical كشريك جديد وعن هدف القرض الأخير، إضافة إلى سترانيجية الشركة وموقعها في الخطط التوسعية الجديدة التي تعتمد P I C البدء بتنفيذها قريباً. وهنا الحوار:

الشريك الجديد

■ كيف نطهرون إلى شراكتكم الجديدة مع شركة Dow Chemical بعد شرائها Union Carbide بشركم السابق؟

■ أولاً ايكويت مشروع بتروكيميائي استثماري كانت الكويت تفكر بإقامته قبل التسعينات، لكن الظروف منعت ذلك. بعد العام 1990 بدأ العمل الجدي لتأسيس شركة ايكويت كنموذج استثماري فريد في الكويت بضم، إضافة إلى القطاع العام الكويتي شريكاً أجنبياً وشريكاً ثالثاً من القطاع الخاص المحلي، وبالفعل اشتهرت الشركة رسمياً العام 1996 كمشروع مشترك يضم شركة صناعة الكيمياءات البتروولية P I C

ستراتيجيتكم التجارية وخصوصاً لنجاحية فتح أسواق جديدة؟

□ أسواق إيكويت ودو هي نفسها تقريباً سواء في آسيا وأوروبا أو غيرهما، لكن التواجد من حيث الحجم مختلف. فنشاطنا مركز أكثر في آسيا وحجم مبيعاتنا فيها أكبر من مثيله لدى دو في ما يخص مادة البولي إيثيلين. هذا في حين أن تواجد دو في الأسواق الأوروبية أكبر بكثير من تواجدنا هناك ما يعني وجود تكامل تجاري كبير بين الشركتين، هذا إضافة إلى أن دو تملك خطوط إنتاج أكثر، في حين أننا نملك فقط رخصة واحدة من Unipole وهذا باب آخر من أبواب التكامل في ما بيننا، وأشير هنا إلى أن دو عضوين يملكانها في شركة إيكويت للتسويق، في ما يعني أننا نتشارك في التخطيط ما بيننا لتعزيز البحث عن فرص التكامل في الأسواق العالمية كافة. فمثلاً هناك نوع من مبادلة تجارية في ما بيننا لتصدير مادة Ethylene glycol،

فهم يخصصون لحسابنا إلى دول شمال آسيا والصين ونحن نصدر لحسابهم إلى دول جنوب شرق آسيا، الأمر نفسه ينطبق على أسواق أوروبا. وهذا ما يعزز التكامل في تقديم الخدمة الأفضل للزبائن بالإضافة إلى توفير في أسعار الشحن، فمع التواجد العالمي لـ دو والبنية القوية لإيكويت ثمة شراكة كاملة بين الشركتين. فـ دو ليست شريكاً استثمارياً فقط بل شريكاً استثمارياً وتجارياً كاملاً معنا على المستوى العالمي.

قرض إعادة التمويل

■ ما هو الهدف الأساسي لقرض إعادة تمويل إيكويت الأخير الذي بلغ 900 مليون دولار والذي رقب الجانب العربي التقليدي منه "بنك الكويت الوطني" NBK والجانب الإسلامي "بيت التمويل الكويتي" والجانب العالمي "Citibank"؟

□ كما هو معروف حصلت إيكويت أواخر العام 1996 على قرض بقيمة 1.2 مليار دولار لتمويل المشروع من حيث البنى



التحتية والمنشآت حتى الجهوية للإنتاج. نموذج التمويل كان نفسه: الوطني قاد عملية ترتيب الشق العربي، JP Morgan و Citibank قادا الشق التمويلي من البنوك الأجنبية. هذا النموذج الذي ضغ تمويل محلياً

الشراكة الجديدة مع DOW

ستراتيجية متكاملة

11 - أيلول/ سبتمبر أعلنت

مساهمة المصارف الأجنبية

1 - أرباح العام 2001

بلغت 110 ملايين دولار

1 - آسيا، وخصوصاً الصين، السوق

الرئيسية للاستثمارات والمشاريع

البتروكيميائية في الخليج

وعربياً (تقليدياً وإسلامياً) وتمويل أجنبياً أثبت نجاحه وقاعدته، لذا قمنا بعمل سيناريو التمويل نفسه مع القرض الأخير الذي تمكنا من الحصول عليه رغم الظروف الصعبة جداً التي أعقبت أحداث 11 أيلول/ سبتمبر. وهذا ما يؤشر إلى مصداقية إيكويت وثقة بها وكذلك إلى متانة وضعها المالي خصوصاً بعد وفائها بكامل تعهداتها المالية.

أما هدف القرض فهو للحصول على تسهيلات إضافية ومرونة مالية أكبر مما كانت عليه في القرض الأول. القرض لا يعني أننا بحاجة إلى المال أو أننا تكبدنا خسائر دريد تفريطها.

مرونة مالية

■ ماذا نقصد بالمرونة تصديداً؟

□ المرونة الهيكلية المالية لـ "إيكويت". قرض التمويل الأولي لم يكن مرناً على الإطلاق نظراً للقيود التي كانت تشترط حصول إيكويت على موافقة 52

بنكاً شاركوا في توفير القرض وذلك قبل القيام بأية خطوة. هذا بالطبع لا يناسب شركة في خضم انطلاقها وتوسعها مثل إيكويت. وبعد التطور والنجاح اللذين حققتهما سعيينا للحصول على تسهيلات ومرونة أكبر في الميزانية لتحقيق أهداف الشركة في ستراتيجيتها التوسعية.

العام 2000 حررنا المساهمين الرئيسيين أي Union Carbide و PIC من التزاماتهما المالية وأصبحت البنوك تتعامل مباشرة معنا. كذلك خلال العام 2000 أثبتت الشركة أداها الجيد على مستوى الإنتاج والتسويق والبيع وجمع الأموال المستحقة لها من دون أية مشاكل تذكر. كل هذه العوامل الإيجابية شجعت المصارف على إعطائنا تسهيلات بشروط أفضل بكثير. لقد نجحنا في الحصول على قرض الـ 900 مليون دولار بشروط أفضل ومن دون كفالة PIC وبسعر أرخص رغم أنه جاء في أسوأ توقيتات بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، ما يعكس قوة إيكويت وثقة بيوتات المال

الحلية والخارجية بها. وقد صوّتت مجلة Euro money قرض إعادة تمويل إيكوييت بصفقة العام في 2001.

انكاسات 11 أيلول / سبتمبر

■ كيف تقرأ انكاسات معظم البنوك الأجنبية من الصفقة حيث لم يستطع سبتمبر انكاسات سوى مصرفين من أصل 22 مصرفاً كانوا قد شاركوا في القرض الأول في حين رتب بنك الكويت الوطني الجزء الأكبر من القرض وببیت التمويل 200 مليون دولار؟

■ صحيح. مستوى المشاركة الأجنبية كان منخفضاً مقارنة بالقرض الأول وهذا يعني أن سبتمبر لم يقدّم بواجبه على أكمل وجه. والسبب كما قلت يعود إلى مأساة 11 أيلول / سبتمبر وانكاساتها على الأسواق والضبابية التي سادت الوضع السياسي والاقتصادي العالمي عموماً.

نحن وبهجنا الدعوة إلى البنوك في نهاية شهر تشرين الأول / أكتوبر، أي بعد 40 يوماً على أحداث 11 أيلول - سبتمبر التي بتداعياتها، كانت سبب تلك المصارف عن المشاركة. فالعائد على الدولار كانت إلى هبوط وحصل تباطؤ أكبر في الاقتصاد الأميركي والعالمي، ما جعل للمناخ غير مشجع على الإطلاق. لم يكن هناك نقص في الأموال، إذ كان بإمكاننا الحصول على أكثر من 900 مليون دولار وبمعدل فائدة جيد ما يذلل على فترة إيكوييت على جمع الأموال ولو في أصعب الأوقات.

■ ما علاقة القرض بإعادة هيكلة رأس المال؟

□ بعد حصولنا على القرض، أعدنا هيكل رأس المال بما يتناسب مع مصالح المساهمين والقرض ساعدنا في ذلك.

■ كيف تمت إعادة الهيكلة هذه؟

□ تم إخفاء جزء بسيط من الخسائر وقد عكسنا ذلك في رأس مال الشركة. إعادة التمويل ساعدتنا على تسوية قروض قديمة ووضع القرض الجديد قيد التشغيل، الأمر الذي وفر لنا تدفقاً نقدياً جيداً وعزز من قدرتنا على التحكم بالمخلفات وطريقة إدارتها. وقد ساعدنا ذلك في إعادة ومصلحة هيكلية الشركة.

نتائج جيدة

■ كيف كانت نتائج الشركة خلال السنوات الثلاث الأخيرة؟

□ سوق البتروكيماويات كانت في نروة

تراجعا العام 1999 السنة الثانية على انطلاقتنا الفعلية. لذا تكبدنا خسائر بلغت 200 مليون دولار في تلك السنة. خلال العام 2000 عادت السوق إلى الانعاش واستعادت الشركة وضعها وبدأت مسيرتها في تحقيق أرباح على التشغيل حتى بلغ مجموع الأرباح الصافية خلال العام 2001 مبلغ 110 ملايين دولار، علماً أن السنة الماضية لم تكن كلها جيدة، إذ بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر تراجعت السوق بشكل ملحوظ.

زيادة الطلب العالمي

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة لسوق البتروكيماويات في العالم؟ وهل لديكم خطط للتوسع في الإنتاج لتلبية تنامي الطلب العالمي على البتروكيماويات؟

□ طبعاً نحن نفكر بالتوسع لكن ليس عبر إضافة خطوط إنتاج جديدة. فنحن ندرس بدائل أخرى حالياً لزيادة الطاقة الإنتاجية بدءاً من هذا العام لأنه علينا أن نتمو بنسبة 15 إلى 20 في المئة سنوياً لجعارة الطلب العالمي في الأسواق المالية. أما بالنسبة للعرض العالمي فهناك عاملان رئيسيان. العامل الأول يتمثل بانخفاض الاستثمار في الصناعات البتروكيماوية في الولايات المتحدة وأوروبا بسبب سقوطات الميزون الطبيعي وارتفاع تكلفة الإنتاج، والعامل الثاني هو قيام دول الشرق الأوسط للصناعة للبتروكيماويات والتي تتمتع بمزايا تفاضلية وتنافسية في هذا السياق، في المبادرة بإنشاء مشاريع استثمارات جديدة لتلبية الطلب العالمي المتنامي وسد الفجوة في العرض. وهذا يؤكد أن الرؤية الاستثمارية في السبعينيات والإمارات وقطر والكويت مختلفة الآن عما كانت عليه قبل عشر سنوات. السعوديون سبقوا الجميع لكن الدول الخليجية الأخرى بدأت تتحرك بسرعة لالتقاط الفرصة.

■ أما من ناحية الطلب والذي يتزايد بوتيرة سريعة في الدول الآسيوية ومعدل نمو يزيد على 8 في المئة سنوياً وهي السوق الرئيسية للمصادر البتروكيماوية الأميركية والأوروبية التي تتراجع للأسباب التي ذكرت، فغني الصين وحدها زاد استيراد البتروكيماويات العام 2001 بنسبة 8 في المئة

مقارنة بالعام 2000. فمن سيعوض هذا الاختلال بين العرض والطلب؟

□ طبعاً خطط إيكوييت لزيادة الإنتاج مرتبطة بالأسعار في سوق البتروكيماويات

العالية التي هي سوق متداورة بطبيعتها (cyclical) لكن علينا أن ننظر نظرة ستراتيجية إلى القطاع. قاسياً خصوصاً الصين هي السوق الرئيسية للاستثمارات والمشاريع البتروكيماوية الجديدة في الدول الشرق أوسطية والخليجية تحديداً. أضف إلى ذلك أن الطلب بدأ يأتي من أوروبا السنوات العشر المقبلة لأن الإنتاج المحلي غير كاف. إيكوييت تبني ستراتيجيتها التوسعية لزيادة الإنتاج وفق هذه التوقعات والحسابات المستقبلية المتأخرة.

جهوية كاملة للتوسع

■ لدى PIC خطط طموحة للتوسع خلال السنوات الخمس المقبلة. هل البنية الحالية لإيكوييت قادرة على تلبيةها؟

□ نحن في إيكوييت ننظر إلى أنفسنا كشركة ناجحة ومتفوقة من ضمن مجموعة الشركات التي تستثمر فيها PIC. وأنا أقول أن إيكوييت تمثل قيمة مضافة حقيقية لمشاريع واستثمارات PIC المستقبلية. وهناك ما تكامل كثيرة بيننا وبين ستراتيجية PIC العامة في الاستثمار في قطاع البتروكيماويات.

■ لذا فإن موقع إيكوييت في تلك الخطط يعتمد على السيناريو الذي استتبناه في PIC استثماراتها المقبلة ومشاريعها الجديدة والتي ستقوم بالطبع بدراسة آفاق التكامل مع إيكوييت في وضعها الحالي.

■ البنية الحالية لإيكوييت توفر كافة عوامل التكامل والنجاح في PIC تدرك ذلك. وبصراحة أقول أن المساهمين خلالنا في إيكوييت وراضون عن أدائها نظراً لنتائج الجيدة التي حققها رغم حداثة عمرها.

■ لذا فإن طموحاتنا المستقبلية في إيكوييت أن يكون المشروع اللقفل الأول لعملياتنا امتداداً لشركة إيكوييت وذلك لما نتمتع به من تصنيع كل ما نلزم، كما أن لدينا مكاتب تسويق في آسيا وتربطنا علاقات طيبة مع كبار المستوردين.

■ إن البنية التحتية مصممة وجاهزة لاستيعاب خطط التوسع وبنيتها أحدث أنظمة الأتمتة والتشغيل وهي أنظمة SAP المستخدمة من قبل كبرى الشركات الأميركية.

■ إن النقطة الأساسية التي أريد أن أؤكد عليها هي أن على إيكوييت أن تدرس كل البدائل المطروحة لكي تنمو وتتوسع بأي شكل كان وكما تستمر في تحقيق الأرباح.



العالم الأثنيان والمؤتمرات

- البلاك يستيف ألم المؤتمرات العربية والدولية
- خدمات مميزة وغرف راقية وحديقة كبيرة من المجهزة
- قاعات للمؤتمرات مسة ٢٥٠ و ١٠٠٠ تقعر
- ١٤ قاعة مسة ١٢ إلى ٢٥ تنسأ
- تجهيزات تقنية وترفيهية

• نادي نسائي , *(Madine Salembrier)*



**CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL**

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tél: (216.1) 912.000 - Fax: (216.1) 911.442 - 911.971 Email: lepallace.tunisie@lepallace.com.tn

مقال

العراق وأبعاد "التحرك الوقائي"

الدكتور شفيق المصري

عندما يبدي العراق إستعداده لقبول عودة المختفين الدوليين ضمن آلية تسوية شاملة تضمن رفع الحصار ووقف العدوان الأمريكي والبريطاني... إلخ، فإنه يفترض أن المسألة العراقية تقتصر على موضوع المختفين، وقد سبق لعدد غير قليل من المسؤولين الأمريكيين والبريطانيين أن أعلنوا تكراراً ضرورة التخلص من الحكم العراقي وذلك لأن "منطقة الشرق الأوسط والعالم سيكونان في حالة أفضل من دون صدام حسين".

وهذا التأكيد الأمريكي - البريطاني يشكّر، في الواقع، التحدي الأساسي لكل الوسطاء الذين حاولوا تحجّب الضربة العراقية بدءاً بالأمم المتحدة الذي لم يستطع أن يقدم أجوبة مناسبة لأسئلة العراقية التي وجهت إليه والتي أدت إلى فشل اجتماع فيينا، ووصولاً إلى وزير الخارجية البلجيكي الذي مثل الاتحاد الأوروبي في لقائه مع المسؤولين العراقيين في 22/7/2002.

وإذا كان شرط إلزام القرارين الدوليين (و لا سيما 687 و 1284 و 1409) لا مناص منه بالنسبة لكافة هؤلاء الوسطاء ولكافة الدول العربية أيضاً، فإن ما يطالب به العراق في المقابل غير مضمون على الإطلاق، والواقع أن العراق ليس في الموقع الذي يمكنه من التفاوض وفرض الشروط، وقد يُجمع كافة المراقبين أن قبول العراق بعودة المختفين الدوليين قد يؤجل الضربة ولكنه لا يمنعها أو يخفف من غلوائها ولكنه لا يلغيها. فلسألة العراقية، إذن، هي مسألة شرق أوسطية تدخل في صميم السياسة الأمريكية، وهي قد تشكل، اليوم، رصيدها مهماً للرئيس الأمريكي في مواجهة استحقاقات عديدة، انتخابية واقتصادية وأمنية وسياسية وحتى عسكرية.

حرب الخليج الثالثة؟

لم تستطع الإدارة الأمريكية، لغاية الساعة، أن تذهب أية علاقة للعراق مع تنظيم القاعدة ولا أي تنظيم إرهابي آخر، ولم تستطع أيضاً أن تثبت أن العراق يشكل خطراً رادعاً وأكدوا على المصالح الأمريكية. إلا أن الرئيس الأمريكي اعتبر العراق - وهو يعد موشع للثأسة - مصدراً خطيراً يجب ضربه، وكان ينتقد الإدارة الديمقراطية السابقة لتسامحها حياله، ثم اعتبره أحد أركان "محور الشر".

وقد ركز في الفترة الأخيرة على أن يكون "منهبة" للعلن - ولكل رئيس أمريكي منهب كما هو معروف - هو "الحركة الوقائي ضد دول ومجموعات إرهابية تسعى إلى تطوير أسلحة نمار شامل في مقدمها العراق". وهذا المذهب يخالف، في الواقع، كافة الأحكام والضوابط في القانون الدولي لأنه يتجاوز الشرعية الدولية بكافة مبادئها وألياتها

ويعطي دولة معيّنة الحق الكامل في التصنيف والإدانة من دون أي سبب مبرر ولا عنز مقبول.

ولا يقتصر هذا المذهب الوقائي على الإجراءات الاستباقية ولا على بعض عملياتها وإنما يتناول الإستعدادات الكامنة لشحن حرب طاحنة يشارك فيها مئات الآلاف الجند بكافة أسلحتهم وأساطيلهم وطائراتهم وتجهيزاتهم للخطوة الأخرى.

وبذلك قد تصبح الضربة الأمريكية للعراق حرب الخليج الثالثة بعد الأولى بين العراق وإيران، والثانية في ردع العراق من الكويت، ولهذه الحرب الخليجية الثالثة معالمها العسكرية وأبعادها الأمنية والسياسية والاقتصادية والجيوبوليتيكية اللاحقة. ومن هنا تبدو مسألة المختفين الدوليين جزءاً بسيطاً جداً من هذه التعقيدات كلها. هذا مع العلم أن المشرق السابق لبرنامج العراق في الأمم المتحدة أكد (في 13/7/2002) أنه لا يوجد أي دليل على إعادة بناء العراق ترسانة أسلحة وأنه من الضروري إطلاع الرأي العام العالمي على هذه الحقائق، وأن ما تقوم به الولايات المتحدة من تهديدات وتحذيرات إنما هو بمثابة "عمل أحقر".

تدجين... ونفط

ولعلّ الدوافع الأمريكية الرئيسية لضرب العراق تتوزع على عدد من الاعتبارات المتعلقة بـ

- القرار الجيو استراتيجي الأمريكي الذي اتخذ منذ التسعينات والذي قضى بوضع الشرق الأوسط المفتوح ضمن دوائر الأمن الأمريكية ولا سيما بالنسبة للدول التي يصدر إلى تحديتها من شبه الجزيرة الهندية إلى المتوسط. وفي سياق هذا التدجين تندرج ضرورة الإستجابة الكاملة إلى للتحديات الأمريكية المتعلقة بتسوية الشرق الأوسط من جهة، وبإمن إسرائيل من جهة ثانية، وبسلامة الأنظمة "الصديقة" من جهة ثالثة، وبإحكام السيطرة على الممرات المائية والبحار في المنطقة بكاملها من جهة رابعة... إلخ.

- القرار الجيو اقتصادي الأمريكي الذي اتخذ منذ التسعينات أيضاً والذي قضى بوضع مصائد الطاقة (النفط والغاز) تحت القبضة الأمريكية للتمكن من إحكام السيطرة الاقتصادية على الجاذبين الآسيوي والأوروبي معاً. ومن هنا كانت الحاجة الأمريكية إلى الإسكاف بنفط الخليج ونفط قزوين معاً. وكانت الحاجة إلى الإسكاف أيضاً بمثابة النفط والغاز للمختفين سواء الراهن منها أو المستعندة. والعراق معني بالأمر الثلاثة معاً،

أي منبع النفط كإنتاج وتوزيع الأنايب كإقليم ومجالات الإستثمار في التقني. ولهذا تتعدّد السيناريوهات السلمية أو العسكرية التي تؤمن هذه الأغراض الأمريكية والدرية الأولى.

- القرار التصنيعي - العسكري الأمريكي، والمعروف أن صانعي هذا القرار يهتمون بمجالات مطلوبة لتسويق هذه الصناعات العسكرية من جهة ولإجراء التجارب الميدانية على المجموعات الحديثة منها من جهة ثانية ولاستهلاك المجموعات الموزي لتفجها من جهة ثالثة. وقد شهدت حرب الخليج الثانية (العراق - الكويت) هذه الحالات جميعها. وقد صرخ وزير الدفاع الأمريكي مؤخراً أن زوارته بعد تحديث أنماط جديدة من الوسائل والأدوات العسكرية المعتمدة. وقد سبق لبعض دول الجنوب أن تحولت إلى حقول استهلاك وتجارب للأسلحة الأمريكية وترويج القطاع التصنيعي العسكري الأمريكي الطافي في المجال السياسي والاقتصادي معاً.

تهديد الأجواء؟

إلا أن هذه الأعداء الأميركية تشترط من أجل تحقيقها والإفادة منها عدداً من المواقف المؤيدة من قبل أطراف عدة منها:

– الجانب الأوروبي الذي لا يبدو مؤيداً للقرار الأميركي من دون أي إشارات دولي يحدد الإدانة ويوفر التغطية الدولية. وقد أظهرت وسائل الإعلام موقفاً فرنسياً متحفظاً لهذه الجهة. إلا أن تجارب الإقتصاد الأوروبي في الرفض والممانعة لم تكن مشجعة في هذا السياق.

– الجانب العربي الذي أعلن تكراراً رفضه أي عمل عسكري ضد العراق، إلا أن هذا الرفض العلني يصطدم، في الواقع، مع الالتزامات المتعاقبة العربية – الأميركية من جهة ومع التصريبات الصحفية التي تتحدث عن قواعد أميركية وتحصيرات لوجيستية أميركية في بعض الدول الخليجية أو في الأردن من جهة ثانية، ومواقف حيادية وصامتة من جهة ثالثة.

– الجانب الروسي الذي أبدى تحفظاً مبكئاً من ضرب العراق. إلا أن الرغبة الروسية الرافعة في المشاركة عوضاً عن المواجهة، قد تدفع روسيا إلى تأييد الطلب الأميركي في مجلس الأمن (وهذا ما أكدته وزير الخارجية الروسي في 2002/7/10). وذلك في مقابل المكافآت الموعودة. – التأييد الدولي الذي يجب أن يتمثل بقرار ملزم من قبل مجلس الأمن الدولي، وذلك لكي يتسم بالإطار القانوني الدولي المفروض على كل الدول من دون أي مجال للإعتراض ولا حتى التحفظ.

– الدعم الجاور وذلك لأن لوجيستية الحرب ضد العراق تستلزم نشاطاً للإطلاق من بعض الدول الجاورة ولا سيما تركيا والدول الخليجية – الكويت ضماناً – والأردن إضافة إلى السفن البحرية الأميركية. وهذا الدعم وإن لم يكن محققاً في ظاهره إلا أن الدول المعنية العربية وغير العربية مضطرة، لدى الإستحقاق الفعلي لهذه الضربة، أن تعيد حساباتها بحيث لا تتفك مع الطرف الفاسد* ولا تكون بعض أخطائها السابقة ولا تحرم من توزيع المصنع اللاحقة. وبذلك تصبح جميع دول المنطقة – من إيران حتى مصر – وجميع الدول الأخرى المعنية بهذا الأمر ومتورطة في حساباته المخططة على أكثر من صعيد وجهة.

دفع الأخطار

والمرحوف أن الضربة العسكرية للعراق لا تخلو من مضاطر إقليمية أخرى فضلاً عن تدمير العراق الدولة والشعب معاً. وهذه المخاطر تتمثل في عدد من التحفظات التي يقتضي معالجتها من قبل الإدارة الأميركية بالذات ومنها:

– تهديد مرحلة ما بعد صدام حسين. وهذا الأمر – التنازل قد يبرز بالفعل لدى الكونغرس الأميركي، ولا يظهر أن الإدارة الأميركية جواباً واضحاً لهذا التنازل.

– التعامل مع المعارضة العراقية على اختلاف توجهاتها. وهي متعقبة أيضاً سواء بالنسبة للمؤتمر الوطني العراقي أو بالنسبة لشيعة العراق أو بالأخص بالنسبة للكراد الذين دفعوا في الماضي إنساناً باهظة نتيجة تخلي الدول المحوّصة عنهم. ولذلك كان تحفظهم الزاهي في محله.

– كيفية التعويض عن الخسائر التي قد تلحق بالدول المحيطة ولا سيما تركيا التي تؤكد خسائرها السابقة من حرب الخليج الثانية (40 مليار دولار)، وهي تؤكد أيضاً فداحة الخسائر التي قد تلحق بها جراء

أية ضربة جديدة للعراق. والدولة الثانية التي قد تتكبد خسائر كبيرة أيضاً هي الأردن بما في ذلك سلامتها ك دولة وكيان وشعب.

– كيفية تغطية نفقات الحرب بالذات. فقد ساهمت دول الخليج وبعض الدول الأوروبية (والبابان) في تسديد فاتورة حرب الخليج الثانية في التسعينات. إلا أن هذه الدول غير مستعدة، وبعضها غير قادر، على دفع هذه الفاتورات الإضافية الجديدة اليوم.

– كيفية ردع إسرائيل. فقد استناعت الولايات المتحدة أن تلجم الإستقلال الإسرائيلي لحرب الخليج الأولى والثانية، فإلى أي مدى تستطيع ذلك في حربها الجديدة ضد العراق. وقد كان الحافظ الأميركي حينذاك متحفظاً بعدم تهديد التحالف الذي ضغ دولاً عربية مشاركة. أمّا اليوم فلن تشارك هذه الدول وبالتالي فإن الجو سيتوفر طليقاً لإسرائيل لكي تستغل هذه المناسبة وتتجز مشاريعها الخاصة سواء في الأراضي الفلسطينية المحتلة أو في المناطق الأخرى من دون استبعاد سورية ولبنان، وذلك تحت العنوان الكبير والمضلل: معارضة الإرهاب.

ماذا بعد؟

أما السيناريوهات الواودة لمحلة ما بعد صدام حسين فيمكن أن تتلخّص في واحد من الآتي،

– مزيد من التدمير والفروضى في العراق من دون ضمان تغيير الحكم فيه لأن الاعتماد على المعارضة العراقية في الخارج وعلى المجلس العسكري من الضباط العراقيين المتقاعدين أو للفرغين أو الهاربين لا يمتنع بالصديق الوطنية ولا يستطيع أن يكون قوة جادة للداخل العراقي. وفي هذه الحال يبقى صدام حسين رئيساً لنظام سياسي مهتز وغير فاعل، واستقرار عندئذ أيضاً إلى فرض أمور واقعة وأنية من دون أي تخطيط ولا لاستقرار.

– تشكيل الجانب التركي من التدخل إلى شمالي العراق وفرض سيطرة تركية على مناطق البتروولية من جهة وعلى بعض ممراته الشمالي من جهة أخرى، وقد سبق لمساعد وزير الدفاع الأميركي أن أطلق عدداً من الوعود للفرقة تركية إن هي شاركت في الحرب على العراق.

– إستجابة أميركية لطلب المنشعبين الأميركيين أنفسهم. وقد عبّر أحد الصحفيين المنشعبين عن هذا الطلب فقال "إنّ على الإدارة الأميركية أن تمنح تحويل الشرق الأوسط إلى منبر فوضوي في خدمة الإرهاب، لذلك يقتضي برأيه تأمين حضور عسكري أميركي اقتصادي واسع على الأرض". وهو يوهي بأن تبقى القوات الأميركية سنوات عدة في العراق أي أن تنجح في... توفير أكبر قدر من الأمن لمصادر الطاقة للأميركيين أي بكلمة أخرى السيطرة على نفط العراق بحماية عسكرية أميركية.

– العمل على تغيير الحكم العراقي الزاهي، والتركيز على حكومة عراقية جديدة تراعي للولايات المركزية في إطار فيدرالي مندوس يهني على تماسك العراق من دون أن يلق على تقسيمه وشرذمته. ولكن هذه الحكومة الفيدرالية تكون وفقاً للمطالب والشروط الأميركية فعليا. المهم أن تشرع أبوابها للإستثمار النشط في المنطقة.

ولمة من يبحث عن تعديل كبير في الخرائط السياسية للمنطقة وليس للعراق فقط بحيث يصير إلى إستحداث "كروستان" جديدة كدولة تبصر الأقاليم المطلوبة تعظيماً ولكنها تبقى تحت وصاية سياسية دولية مستقلة وأميركية فعليا. المهم أن تشرع أبوابها للإستثمار النشط في المنطقة.

مجلة "اقتصاد الأعمال"

1. توصيل مجاني للعنوان المذكور.
2. حسم خاص على السعر الأساسي يشمل أكثر من أربع أعداد مجانية.
3. أكثر من 20% حسم عن سعر السوق.
4. إمكانية الحصول على المجلة في مكان الإقامة أثناء العطلة مجاناً.
5. لا يتوجب الدفع (إلا بعد أسبلاكم لثلاثة أعداد من المجلة).

إشترك الآن لمدة سنة واحدة وإدفع 80 دولار، واحصل على أكثر من 18 عدد من مجلة "اقتصاد الأعمال" بـ 20% أقل من سعر السوق

الاسم:
الشركة:
الوظيفة:
نوع العمل:
العنوان البريدي:
البلد:
المدينة والرمز البريدي:
ص.ب:
هاتف:
فاكس:

طريقة الدفع: Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number
Expiry Date

Signature:

لبنان: ص.ب: 6194-113 الحمرا بيروت 1103 2100 هاتف: 780200 - فاكس: 780206/7 961 1
المملكة العربية السعودية: ص.ب: 5157 الرياض 11422 - هاتف: 4778624 - فاكس: 4784946 966 1
الامارات العربية المتحدة: ص.ب: 55034 دبي - هاتف: 2941441 - فاكس: 2941035 971 4

إشترك الآن لمدة سنتين وإدفع 140 دولار، واحصل على أكثر من 36 عدد من مجلة "اقتصاد الأعمال" بـ 30% أقل من سعر السوق

الاسم:
الشركة:
الوظيفة:
نوع العمل:
العنوان البريدي:
البلد:
المدينة والرمز البريدي:
ص.ب:
هاتف:
فاكس:

طريقة الدفع: Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number
.....

Signature:

لبنان: ص.ب: 6194-113 الحمرا بيروت 1103 2100 هاتف: 780200 - فاكس: 780206/7 961 1
المملكة العربية السعودية: ص.ب: 5157 الرياض 11422 - هاتف: 4778624 - فاكس: 4784946 966 1
الامارات العربية المتحدة: ص.ب: 55034 دبي - هاتف: 2941441 - فاكس: 2941035 971 4

الاقتصاد والأعمال

تتبعك في رحلاتك

إشترك الآن



قطاع الإنشاءات السعودي: مخاوف من المنافسة الأجنبية

الـ BOT بدأ يجسد المشاريع الكبيرة



ابراهيم المتمر

للمدارس، الطرق، الطاقة، المستشفيات، وهذا ما ينفي الحديث عن نهاية المشاريع الاستراتيجية. ما زالت هناك مشاريع حيوية ومتعددة وضعة.

مركب الـ BOT

“لكن هناك اتجاه بأن تكون الطرق الكبيرة وطرق سكك الحديد على نظام BOT من قبل مستثمرين أجانب ومحليين”، يتابع محمد الحاج، “مثلاً طريق سكة الحديد الذي سيأتي من منطقة حائل وحقل الزبيدة الغني بالأنثوم وحقل الجراميد الغني بالفوسفات على الحدود الأردنية إلى القصيم والرياض والدمام والجهيل سينفذ بإسلوب الـ BOT. ويقدر حجم الإستثمار في نحو 2 مليار دولار أميركي، ويتعدى طوله 1500 كلم.”

هذا صحيح، يشير رشيد الرشيد، “تجربة الـ BOT في المملكة يجب أن تنطلق من نقطة أساسية مفادها أن القطاع الحكومي لن يستمر في تأمين متطلبات البنى التحتية. واعتقد أن هذه التجربة تأخرت كثيراً في المملكة. فمقارنةً بسلطنة عُمان التي بدأت بالتجربة منذ عشرة أعوام، ما زالت خلفتنا وخبرتنا متواضعة. ولكن إن تبدأ متأخراً أفضل من أن لا تبدأ أبداً. المستقبل لنظام

تشهد سوق الإنشاءات السعودية مداً في المشاريع الحيوية المتعددة من طرقاً وتحلية المياه وغيرها، وجزراً في التمويل الحكومي لحساب الإستثمارات الخاصة من جهة أخرى، ليطلق نظام الـ BOT على السطح كمركب نجاة لقطاع الإنشاءات الحيوي للنتائج المحلي الإجمالي بنسبة مشاركة نحو 17 في المئة، بمخربه في مواجهة موجات من حادثة التجربة.

وعلى الضفة المقابلة تلوح “المنافسة شديدة ولا يستطيع البقاء سوى المقاتل الجيد” كضريبة الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية، يضاف إليها الفارق بين نسبة الفوائد المصرفية العالمية على القاولين الأجانب ومثيلتها على السعوديين. حيث أن معظم الإثتمان لقطاع الإنشاءات السعودي، البالغ نحو 20 مليار ريال في العام 2000، يتوفر من عشرة مصارف تجارية.

الرياض - سليم بوياب

“تركز السلطات السعودية على الإستثمارات الأجنبية في تنفيذ للمشاريع أكثر من تركيزها على عملية التمويل الحكومي”، يقول مدير تطوير الأعمال في شركة إتصاد للقاولين المهندس محمد علي الحاج، “بحيث تشجع القطاع الخاص إعادة أمواله الموجودة في الخارج واستثمارها داخلياً في المصانع وقنوات الصرف الصحي وشبكات المياه ومعامل تنقية المياه والمياه الصناعية.



محمد علي الحاج

من الواضح أنهم يريدون ضخ الكثير من الأموال في قطاع الإنشاءات، أكان على مستوى استخراج الطاقة والصناعات البتروكيميائية أو تحلية المياه وغيرها. للمشاريع الحكومية تقل وتصغر يوماً بعد يوم، والمشاريع الاستراتيجية أصبحت على نهايتها.”

بالمقابل، يرى نائب مدير مجموعة شركات عبد الله أبو نيان للشؤون المالية والإدارية ورشيد الرشيد، “بأن متطلبات البنى التحتية في المملكة ستكون كبيرة جداً. سواء على مستوى تحلية المياه، محطات الكهرباء،



رشيد عبد الرحمن الرشيد

الطريق الموسوم له، لأنه يتطلب أموالاً كبيرة. المرحلة الأولى لوحدها تتطلب 800 مليون دولار كفيف بالمرحلة الثانية والثالثة. البنوك اليابانية غير مستعدة لتمويل شركة سوميتومو وبالتالي المشروع شبه جمود. شركة سوميتومو كانت ستقود مجموعة من الشركات الكبيرة مثل ميتاشي ومتسوبيشي وغيرها من الشركات العملاقة المتخصصة. هذه أمثلة على المشاريع الكبيرة المتوقفة، مفرمة بالتالي لقسم كبير من قطاع الإنشاءات. بالطبع هذا لا يعني بأن السلطات السعودية تعمد مشاريعها بانتظار الـ BOT. مثلاً هناك طريق جده جيزان وطوله أكثر من ألف كلم، نفذت الدولة منه 75 في المئة حتى الآن. "تبقى حداثة التجربة المقبلة الرئيسية في تطبيق نظام الـ BOT"، يقول

الرشيد، "فعلية الجهات التمويلية عن الموضوع ضعيفة نوعاً ما. والجهات الحكومية لم تكتمل الصورة عندما بالكامل، ولكن اعتقد أن طرح مشروعين أو ثلاثة في الأشهر والسنوات القليلة المقبلة سيقفل من هذه العقبات بشكل كبير جداً. والمستثمر في هكذا مشاريع يهتم بجانبين أساسيين، تخفيض نسبة الفوائد المصرفية عليه، وإيجاد ممول يقبل الدخول في المشروع".

محطة مفصلية

تبلغ نسبة مساهمة قطاع المقاولات



أعواج معاكسة

إن العقبات التي تعترض الاستثمارات في الغاز والبتروك تتركز سلباً بالتأكد على قطاع الإنشاءات، يقول محمد الحاج، كان من المفروض أن تتم اتفاقية استثمار الغاز في الشهر التاسع من العام الماضي ولكن الخلافات ما لبثت أن حصلت بعد تأجيلات عدة والأمور الآن متوقفة. وما ينطبق على الغاز ينطبق على الاستثمارات في تحلية المياه، فالمشروع الذي كانت شركة سوميتومو اليابانية ستنفذه لم يذهب في



الـ BOT طيلاً نحن بدأنا فيه. هناك مشاريع عديدة في مجالات تحلية المياه كلها ستطرح على نظام الـ BOT. نحن نعمل على بعضها الآن وتحتاج إلى ستة أو سمانية أشهر لتبصر النور. نحن الآن في مرحلة دراسات لمشروعين في مجالات المياه والطاقة (مشروع إنشاء محطة لتحلية المياه، وآخر مشروع محطة للطاقة)، بحجم استثمار نحو 250 مليون ريال سعودي، سيتم تنفيذها طبقاً لنظام الـ BOT. وقال الرشيد بأن اهتمام مجموعة أبو نهيان في نظام الـ BOT بدأ منذ أربعة أعوام، حيث شككنا له إدارة مستقلة مع مخصص مالي كبير جداً. لأننا اعتقدنا وقتها بأنه نظام المستقبل بدلاً من الأسلوب المتبع حالياً من مناقصة وطرح مشاريع وغيرها.

يشير إلى أن النمو الذي شهده القطاع المحلي الإجمالي في المملكة من جواء تحسن أسعار البتروك في العام 2000، انعكس إنفاقاً حكومياً على البنى التحتية (شككت 20 في المئة من مجمل أعمال الإنشاءات في العام 1999) إرتفع بنسبة 7 في المئة العام 2000، ليصل إلى حدود 9 مليارات ريال من مجمل الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات المقدر حينها بنحو 48 مليار ريال.

المشاريع الاستثمارية الممولة من الهيئة العامة للاستثمار (حتى نيسان 2002)



باكورة مشاريع الـ BOT

يقوم كونسورتيوم سعودي مؤلف من ثلاث شركات باول مشروع BOT في المملكة بالمفهوم العالي. يهدف المشروع إلى معالجة مياه الصرف الصحي والصناعي في المدينة الصناعية في جدة حتى حدود 25 ألف متر مكعب عبر محطة سيتم ربطها بنحو 500 مصنع و250 شقة سكنية. (بعض المراقبين يعتبر مشروع الـ 3000 مدرسة الذي وقعته الهيئة العليا للاستثمار مع أربع شركات أميركية العام الماضي ليس بياسوب الـ BOT طبقاً للمواصفات العالية، وإن كان قد اشير وقتها إلى أنه أول مشروع BOT في المملكة).

يتألف الكونسورتيوم من: مجموعة عبد الله أبونيمان ممثلة بشركة عبد الله أبونيمان التجارية، مجموعة عبد القادر المهديب القابضة ممثلة بشركة عبد القادر المهديب للمقاولات، وشركة سعودي تام باين (شركة سعودية متخصصة في صيانة وتشغيل محطات معالجة مياه الصرف الصحي والصناعي). هذا بالإضافة إلى شركة هولندية DHTV كاستشارية في معالجة مياه الصرف الصحي والتصميم والبناء.

يقوم الكونسورتيوم باستئجار من المصانع والشقق السكنية قدره ثلاثة ريالات وعشرة هللة عن كل متر مكعب من المياه الصناعية التي ستعالج ويعدا بعدها إلى المصانع للاستفادة منها في الري والتبريد والتظيف بأسعار أقل من التي يدفعونها الآن. يشار إلى أنه يوجد محطة قديمة تعود إلى نحو 17 عاماً لا تقدر طاقتها 12 ألف متر مكعب. بينما المطلوب الوصول إلى نحو 25 ألف متر مكعب.

هجم الاستثمار في البنى التحتية للمشروع، الذي سيماد إلى الدولة بعد 20 عاماً، نحو 100 مليون ريال، يضاف إليها عملية التشغيل والصيانة والإدارة.

لحماية المقاول السعودي.

“سيكون هناك تأثير سلبي في البداية من جراء دخول شركات عالمية بتقنيات عالية وخبرات مترابطة”، يقول رشيد الرشيد، “وخصوصاً أن هناك الكثير من الشركات السعودية غير جاهزة لهذا التحدي، ما سيؤدي إلى انخفاضها من السوق أو ستعيش صدمة لفترة طويلة من الزمن قبل أن تتحول إلى شركات منافسة”.

بدوره، يرى إبراهيم العكاس “بأن قطاع المقاولات والإنشاءات السعودي يحتاج إلى إعادة هيكلة من ناحية تأهيل وتنظيمه، نحن في صدد تشجيع المقاولين للتخصص بأنشطة محددة. في ظل أجواء الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية والمنافسة الشديدة

بين الشركات المحلية ومثيلاتها الأجنبية في أسلوب إدارة الشركات. فالشركات المحلية لا تحسب حساباتها بدقة مثل الشركات العالمية. الطريقة الهرمية للتدبير عالمياً في اتخاذ القرارات على مستوى المشاريع غير متبعة في الشركات السعودية.”

في النهاية، يتابع الحاج، لا أحد يعرف متى ستضم المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.

وهذا يشير مدير عام قطاع المقاولين في الغرفة التجارية في الرياض إبراهيم العكاس إلى مذكورة وضعها للمقاولون إلى وزير التجارة أسامة الغفيلة طالبره فيها بأن تبقى قطاعات من قطاع المقاولات مغلقة أمام الشركات الأجنبية وأن تفتح أخرى بشروط، وذلك

السعودي في الناتج المحلي الإجمالي نحو 17 في المئة. ويقدر النمو السنوي للمعالة في هذا القطاع بـ 8 في المئة سنوياً. والقطاع، الذي يعد الأكبر من حيث عدد المنشآت (نحو 71245 منشأة) على مستوى المملكة، تحصل قيمته المضافة إلى نحو 59 مليار ريال سعودي. ويتضمن نحو 40 في المئة من إجمالي السجلات التجارية وكذلك نحو 55 في المئة من عدد المصنفين على مستوى المملكة.

من البيهبي القول بأن انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية سيعكس مباشرة على قطاع المقاولات السعودي، من خلال توافد شركات المقاولات الأجنبية إلى السوق السعودية التي ستساوي مع الشركات السعودية من ناحية قيمة الضرائب والركاء. هذا إلى إختفاء عامل الكفيل، يشير محمد الحاج، “الشركات الأجنبية، من ناحية أخرى، لن تقبل بأن يقال لها عليك سعودة الوظائف 5 في المئة في السنة الأولى و10 في المئة في الثانية”.

هذا الانضمام سيكشف الفارق الكبير

خصخصة الطرق السريعة

تدرس وزارة المواصلات السعودية حالياً مشروعاً لتخصيص طريق القصيم -المنطقة النورية- بنحج -وابع السريع- يبلغ طوله 826 كيلومتراً بتكلفة قدرها 3 مليارات ريال (800 مليون دولار)، حيث سيحتاج للمستثمرين فرض رسوم على استخدام هذه الطرق وتلجهر المرافق الخدمية فيها.

ويأتي ذلك ضمن اتجاه حقيقي لتخصيص الطرق السريعة في المملكة، وقد باشرت مكاتب استشارية متخصصة بإعداد الدراسات اللازمة لها.



تري ماذا يحدث في الداخل؟



إختبار المكونات الداخلية في المقصورة الحرارية

يتم في هذه المقصورة قياس درجة حرارة أي فاديس إسارة، وذلك بقياس درجة الحرارة السطحية لجميع المكونات داخل العلبوس (مثل الكابح والشمعل والمكثف). هذه المكونات تتأثر بدرجة الحرارة المحيطة بالاختبار داخل المقصورة بتطابق مع الظروف السنن المعممة طوال مدة الاختبار والتي تمتد لأربعة وعشرين ساعة.

لأنكم تلتزمون بتقديم أفضل النتائج في مجالكم، إعتدوا على شركة الإضاءة السعودية لإضاءة مشاريعكم ليرد من المعلومات بكمثال الاتصال بنا على الرقم ٠٠٩١١-١-٢١٥١٠١.



الإضاءة السعودية
Saudi Lighting

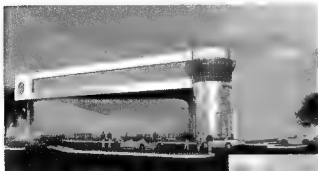
عليك نور

لنريدكم الإلكتروني
www.saudilighting.com
موقعنا على الإنترنت: www.saudilighting.com



جائزة الملك عبد العزيز
للمصنعة المثالي لعام ١٤١٩هـ
لقطاع الصناعات الكهربائية





حتى دون المستوى العالمي للخواص. في المقابل، فإن الفوائد تصل هنا إلى 12 و 14 في المئة، يشير المهندس الحاج، "هذا إلى رهن العقار بأسعار تفوق قيمته الحقيقية. هذه قيمة مضافة للشركات الأجنبية."

"المصارف لجأت إلى تدبير الفوائد المرتفعة هذا إزراكاً منها للصعوبات التي يواجهها المقاول مع عملائه"، يشير إبراهيم العكاس. "هناك محاولات مع مؤسسة النقد والمصارف لوضع آلية تقنع المصارف والمقاولين، عليها تبديد الهواجس وتخفيف نسبة الفوائد المصرفية على المقاول السعودي، بحيث تكون هذه النسبة بحدود 3 نقاط فرق بين الفائدة العالية على المقاولين المحليين والفوائد المصرفية السعودية. المصارف من خلال معالجة هذه النقطة تساهم في تنمية الاقتصاد تبعاً للمساهمة الكبيرة لقطاع الإنشاءات والمقاولات في الناتج المحلي السعودي."

تبرز أهمية قطاع البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية من خلال مساهمته بالخصبة الأكبر في توليد الناتج المحلي غير البترولي بعد قطاع الخدمات الحكومية (نحو 17 في المئة)، متفوقاً بذلك على كافة القطاعات الأخرى من صناعة وزراعة وتجارة وخدمات، بحيث لا يمكن أن يخلو الهيكل الاستثماري لأي قطاع من القطاعات الاقتصادية من نصيب مميز، من الإنفاق على البناء والتشييد.

"الشككة بين المقاول وعميله"، يتابع العكاس، "مردها أساساً إلى العقود. ونحن هنا في صدد تحضير عقود تتفادى الشغرات وبالتالي المنازعات. إذا وجدت عقود متوازنة وواضحة فإن الأمور ستتحرك. وهناك قطاع الإستشارات الذي لم تكن له شخصيته الواضحة وكأنه وكيل عند الملك. هذا ما يؤثر على حياد الإستشاري لأنه يقضي من الملك. كل هذا يؤثر على الإبقاء بالتزامات المقاول وبالتالي تسديده الأموال إلى المصارف."



التي يخلقها لا يستطيع البقاء في السوق سوى المقاول الجيد."

"السبيل الناجع لمواجهة هذا الإستحقاق وحماية القطاعات السعودية يبقى في التدرج في الإنضمام إلى المنظمة"، يشير رشيد الرشيد. "المملكة، في بعض القطاعات، ستكون مستفيدة من الإنضمام إلى المنظمة. مثلاً موضوع تحلية المياه، نحن بحاجة إلى كميات هائلة من المياه المحلاة، حيث الطلب كبير جداً. لذا الإستثمارات الأجنبية والمشاريع في هذا القطاع مهمة جداً. هذه المشاريع تتطلب تواجد شركات أجنبية ذات الخبرة والتقنية العالية."

صعوبة في الرسوخ

معظم الإثتمان لقطاع الإنشاءات السعودي يتوفر من عشرة مصارف تجارية ومؤسستين حكوميتين، بحيث يبلغ هذا الإثتمان للصرفي في الأشهر التسعة الأولى من العام 2000 نحو 20 مليار ريال.

"إذا نظرنا إلى القوائم المالية للمصارف نجدها مليئة بالنقصان من دون أي استثمار حقيقي"، يقول رشيد الرشيد، "تمويل



مشاريع الـ BOT يسمح بضغط المزيد من الحياة في الدورة الاقتصادية وكذلك إنعاش قطاع المقاولات والقطاع الخاص في جميع المجالات. المصارف السعودية، تبعاً لتجربتنا، مناهضة وتقدم خدمات جيدة. قد تكون فوائدها مرتفعة نوعاً ما عن المصارف الدولية تبعاً لارتفاع المخاطرة وحدادة التجربة. على الرغم من ذلك فإنها تقدم القروض بفوائد معقولة."

"لكن المقاولين المحليين يأخذون القروض من المصارف بشكل مخفض جداً

عدد المشاريع الممولة

من الهيئة العامة للاستثمار (حتى نيسان 2003)



دليل

دليل

البرنامج العربي الأول المتخصص



إيوطي

الخميس

إمادة
12pm KSA
9am GMT

الجمعة

مباشر
10pm KSA
7pm GMT

الاثنين

إمادة
4am KSA
1am GMT

دليل

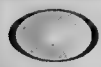
إعداد : مهند أمين

مشارك إعداد وتقديم : توفيق جبران

إخراج : طريف سيد حسن



شاهدونا وزورونا على : www.click.ae



إيوطي

• Arabsat 2A, C-Band, Frequency 4039.25 MHz • Arabsat 3A, KU -Band Frequency 11839.5 MHz
• Europe: Hotbird (3), MPEG2, Frequency 12279.6 MHz
• USA & Canada : Telesat (5), MPEG2, Frequency 12152.5 MHz • Nilesat 11868 MHz

المؤتمر المصرفي العربي في بيروت العولمة والتحديات: سباق التحديات



الوزير المسيرة متوسطاً أخصبة الرئيسية ويبدو من اليسار: عدنان القصار، مهربت التلاوي، رياض سلامة، د. جوزيف طرييه، وفادان شاكور

قيام المصارف بجهود مكثفة نحو تسريع عملية التكامل بين الاقتصادات العربية وتنوع القاعدة الإنتاجية على النحو الذي يكفل تفعيل التجارة البينية التي لا تزال من دون 10 في المئة من مجمل حركة التجارة العربية.

واقترح طرييه، لمقابلة مهنين الاستحقاقين، أن تتبنى المصارف العربية توجهات أساسية خلال المرحلة المقبلة أهمها: التجميع أو الدمج والتكامل، ليس فقط ضمن الحدود الوطنية، بل عبر الحدود بهدف قيام وحدات مصرفية أكبر قادرة على تمويل مشاريع التنمية المحلية والمشروعات العربية المشتركة. وتطوير الإمكانات الذاتية في مجالات إدارة المحافظ الاستثمارية وإدارة الأصول والخدمات الخاصة وتوفير الشفورة للأصول الاقتصادية الرئيسية والمشروعات الكبرى، إضافة إلى التنبؤ للتواصل لمعايير وقواعد العمل المالي والمصرفي الدولي.

وتطرق رئيس إتحاد غرف التجارة والصناعة عدنان القصار، إلى الظروف التي أوجدت اختلافات في بيئة الاقتصاد اللبناني، مؤكداً في المقابل، أن الاقتصاد يزخر بقوى ومكانات تمكنه من التعامل معها على النحو الذي يكفل استمرار وزيادة النمو.

وقال القصار: إن الهياكل الاقتصادية تقمّت بورقة عمل لانت تحبها وسمياً وخصاصاً، وتتضمن برنامجاً متكاملاً قابلاً للتنفيذ آتياً واستراتيجياً وترسم خطأ يربط بين أهمية تحسين المالية العامة ودورها في النمو الاقتصادي ما يحسن التوقعات ويؤمن تجاوب القطاع التقني.

وتحدّثت مهربت تلاوي، وكيل الأمين العام للأمم المتحدة والأمين التنفيذي لـ "الأسكو" عن التحديات التي تمثلها الوجهة الحالية للعبة للدول النامية والدول الأقل نمواً، والتي تضاف إلى التحديات التي يفرضها استمرار الصراع العربي الإسرائيلي واستمرار معاناة الشعب الفلسطيني وعدم استقرار المنطقة ككل ما يبذل الكثير من الأموال والجهود بعيداً من أهداف التنمية.

وأكدت التلاوي: أن الدول العربية تتمتع بميزات تسبب تنغي أن تمكنها من الاستفادة من التطورات الحالية، ومن هذه الميزات: موقعها الجغرافي الوسط في العالم، واهتمامها بتجارتها وإصلاحها المستد على البحار والموانئ وتنوع الطبيعة والمناخ وتوفر المواد الخام والوقود البشرية واللغة والثقافة المشتركة. ■

الإسلامية التي تستقطب مصادر مالية متعاظمة ورياح مهمة. وهي تتجه إلى خارج الأسواق العربية لتسويق خدماتها واستثمار محافظها.

وفي السياق ذاته اعتبر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة: أن أهمية العالم العربي على الصعيد الدولي لا يقتصرها فقط الموقع الجغرافي أو النفط بل أيضاً حجم الأسواق العربية. فجمع السوق من الذي يعطي للمشارك فيه النفوذ اللازم لكي تكون لها الكلمة ولكي يدافع عن مصالحه في الإثفاقات الدولية التي تصاغ اليوم والتي تؤسس للعبة وللمستقبل، بما فيه تحرير التجارة وزيادة التنافس التجاري ما بين الدول العربية، وهذا يتطلب إسقاط الحواجز الجمركية والإدارية والقبول بالتداول والتسديد بعملائنا، وضرورة توسيع ما تقوم به دول الخليج من محاولات لربط عملياتها، ولو تطلب ذلك تنسيقاً أكبر في السياسات المالية بين كل الدول العربية. كذلك تحرير الاستثمار والتجارة في التشريعات، وبالأخص التي لها علاقة بالملكية وبحرة التحاويل أساسي لإيجاد سوق عربية واسعة.

من جهة، أكد رئيس مجلس إتحاد المصارف العربية ورئيس جمعية مصارف لبنان، د. جوزيف طرييه: أن للمصارف العربية، وبإزاء التطورات الدولية والإقليمية، ترى نفسها أمام استحقاقين أساسيين: الأول، ضرورة تعميق اندماج الاقتصادات العربية ضمن المنظومة الاقتصادية الدولية من أجل تعظيم الاستفادة من حركة التجارة والاستثمارات، والثاني، التعامل بضرورة

تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري استضافت بيروت يومي 2 و3 تموز/يوليه الماضي، للمؤتمر المصرفي العربي الذي نظمته إتحاد المصارف العربية تحت عنوان "العودة إلى المستقبل"، وبالتعاون مع مصرف لبنان والاسكو وغرفة التجارة والصناعة.

وزر لئال فؤاد المسيرة الذي مكّل الرئيس الحريري في حفل الافتتاح، أكد على أهمية تفعيل مشروع الإنفتاح العربي وتطوير الشراكة وتحقيق التقارب الاقتصادي والتجاري والاستثماري بين الدول والمؤسسات العربية، على ركائز تضمن نموه المستديم وتحقيق التلاقي والقدرة على التعامل مع النظام الاقتصادي العالمي بكل التحديات التي يطرحها والفرص التي يتيحها.

ولاحظ المسيرة وجود تفاوت مصري ومالي بين الدول العربية التي يمتد بعضها بقطاع مصري متنوع تشبع حاجات إقتصاداتها وربما يلبي حاجاتها المستقبلية، إلى حين، أن عدداً أكبر منها يعاني من نقص حاد في الخدمات المصرفية والمالية، إضافة بسبب طبيعة الأنظمة الاقتصادية للعبة وإلّا لخيايب الأهمية القانونية لللائمة وقصور التشريعات عن مواكبة متطلبات الأسواق والتكيف مع المتغيرات المتسارعة في طبيعة التعامل التجاري في العالم.

ونبه المسيرة إلى أهمية بذل جهد إستراتيجي لتطوير الأسواق المالية وتوسيعها بغية تمكين المصارف من أداء دورها التنموي في الاقتصاد. كما نبّه إلى التماسك في تعزيز مجالات الاستفادة من مؤسسات الصيرفة



التعاون مصرفياً

■ ما هي إمكانيات التعاون مع سورية في مجال القطاع المصرفي؟

□ يساهم في ملكية القطاع المصرفي حالياً كل من القطاع العام والقطاع الخاص وهذا الأخير مستقل أما الأول فهو في طور الانتقال التدريجي نحو التحرير الكامل. هناك مجموعة من المصارف كانت ولا تزال تعاني من صعوبات ويجري حالياً مراجعتها أو دمجها وتدقيق حساباتها لتتمتع بالشفافية ولتكون جاهزة للانفتاح على رأس المال الوطني أو الخارجي. يذكر في هذا الصدد أن دور الدولة في المغرب انتقل من التمويل إلى تنظيم التمويل وفق الشروط العالمية المعروفة في قطاع المصارف. أما عن التعاون مع سورية فقد عرضنا على الجهات المصرفية وغبنا بتقديم مختلف أنواع الخدمات المصرفية ومن المفيد الإشارة إلى أن هناك شركتين متخصصتين في المغرب تقدمان مختلف الخدمات المصرفية المتطورة.

■ ما هي الخطوات القريبية والموسسة في التعاون الاقتصادي مع سورية؟

□ إننا غير راضين عن قيمة المبادلات التجارية مع سورية وهي قيمة مزيلة لا تتجاوز 30 مليون دولار، وقد طرطنا مع الأخوة السوريين إمكانية إقامة شركات في مجالات المصارف والتقنيات الحديثة والزراعة التي وصلت إلى مستوى متطور. نحن نشدد على ضرورة تواصل العلاقات الاقتصادية بين البلدين وهذا يتطلب تفعيل دور القطاع الخاص وتفعيل الاستثمارات المشتركة.

كاتب الدولة المغربي عبد الكريم بنعتيق هدفنا شراكات مع سورية لمشاريع إنتاجية وخدمية

لمناسبة إقامة أيام التجارة المغربية في دمشق ترأس عبد الكريم بنعتيق كاتب الدولة في التجارة الخارجية وفدًا ضمّ ممثلين عن القطاعين العام والخاص، ولأهمية هذه الزيارة وللتعريف على توجهات المغرب نحو تطوير علاقاته الاقتصادية مع الشرق التفت "الإقتصاد والأعمال" بنعتيق وكان هذا الحوار:

القطاع المصرفي الذي أمسى يضاهي في إمكانياته المصارف الأوروبية في مجال الجودة والتقنيات المتطورة. ومن المفيد الإشارة إلى أن المغرب حالياً بصدد صياغة وثيقة تسهل عمل المستثمرين وهي وثيقة تتناول قضايا الشركات والشراكة والحاكم التجاري والمالية وإقامة الشباك الواحد للإستثمار الذي يسهل على المستثمرين تنفيذ مشاريعهم وإنجاز إجراءات الإستثمار بشكل سلس. كما أود الإشارة إلى قطاع السياحة في المغرب حيث وضعت هدفاً لزيادة عدد السياح من 3 ملايين سائح حالياً إلى 10 ملايين العام 2010. وفي هذا السياق سيتم تحويل المنشآت السياحية القائمة وإقامة الجديد منها وفق الجودة والمواصفات العالمية. وبالطبع فإن المنتجات الصناعية المغربية تتميز حالياً بمواصفات الجودة العالية وهي تضاهي المنتجات الأوروبية حتى أن هذه الجودة ساعدت المغرب على تصدير نحو 70 في المئة من إجمالي صادراته إلى أوروبا وأمريكا.

■ ما هي نتائج الخصخصة في المغرب؟

□ لقد قطعنا أشواطاً متقدمة منذ أواسط عقد الثمانينات من القرن الماضي حيث اخترنا سياسة الانفتاح الكامل وإعادة الهيكلة وخصخصة بعض القطاعات مثل تركيز البترول الذي هو حالياً بيد الشركات الأجنبية وقطاع الاتصالات وقطاع النقل الداخلي بمختلف أنواعه. وقد وصلت هذه السياسة حالياً إلى مراحلها الأخيرة التي تمس القطاعات الإنتاجية للباشرة وعلاقتها مع المستثمر الخارجي.

■ ما هو الهدف من إقامة أيام التجارة المغربية في سورية؟

□ هذه الأيام المغربية تأتي في إطار نهج التجارة الخارجية المغربية والذي يهدف إلى اكتشاف وإعادة اكتشاف الإمكانات التي تتوفر في الأسواق العربية انطلاقاً من رغبة قيادتي البلدين لتطوير وتنمية العلاقات الاقتصادية المتبادلة إضافة إلى التعامل مع الإمكانيات السورية الكثيرة مع هذا البلد الشقيق إلى إقامة شراكات إنتاجية وصناعية وخدمية، وبالمناصفة، ونحن نتابع باهتمام دخول سورية في مرحلة إصلاحات اقتصادية أساسية تمس هيكل التوجهات الإنتاجية، وهدفنا أن نكون حاضرين في مناح الإصلاحات هذا من طريق الشراكات، وكذلك للمساهمة سورية في تعزيز التبادل التجاري العربي البيني الذي لا يتعدى الـ 8 في المئة من إجمالي التجارة العربية البينية.

انفتاح كامل

■ ما هي أبرز القطاعات الإستثمارية في المغرب المفتوحة أمام القطاع الخاص؟

□ الإصلاحات في المغرب تمت منذ نحو 20 عاماً ومن بينها تحرير التجارة الخارجية، وباتت كافة القطاعات المستراتيجية وغيرها مفتوحة أمام الإستثمارات العربية. غير أن هناك إستثناءات قليلة تخص بعض المنتجات الحساسة في طريقها أيضاً للانفتاح والتحرير الكامل تلك المجالات الخاصة بالصحة والسلامة وإجراءات الحماية. يذكر إلى أن الإصلاحات المغربية مست

ندوة مغربية سورية لتنشيط التعاون

نموذج إعلان "أغادير"

■ هل فضل المغرب التعاون الثنائي أم التعاون ضمن الكتلات الإقليمية؟
التعاون الثنائي غير كافٍ ويجب الانتقال إلى التكتل الإقليمي الذي ينسجم مع تشكل الكتلات الاقتصادية العالمية على أوروبا وغيرها من المناطق ويقضي على التشرذم والصراعات بين الدول ويوفر الإمكانات للتكامل والاندماج الاقتصادي. والتجربة الأوروبية نموذجية في هذا المجال. فمثل هذا التكتل يكشف إمكانيات التعاون الإقتصادي بلغة واقعية تضمن المصالح وتضيق التبادل الحر وجني الأرباح من قبل الجميع وبالتالي الاستفادة من ثمار الشراكة الإقليمية سوية وتعمل أضرارها بصورة مشتركة. والمغرب يعمل الآن في إطار إعلان أغادير الذي يضم أيضاً مصر، تونس والأردن وقد توصلت هذه الدول إلى وضع اللبسات الأخيرة لتحرير التبادل التجاري بينها، وهذه يمكن أن تشكل قاعدة لتكتل تجارية عربية موحدة.

لغة التكتل

■ ما هي الأولويات في التعاون العربي؟

□ نحن مع لغة التكتل في جميع القطاعات وتنطلق في سياستنا الاقتصادية، مما هو تجاري للوصول إلى إستراتيجية مشتركة. وأكد على أهمية تحقيق وحدة جمركية وفتح الأسواق وهي إجراءات عادية ولكن أكد على أن الشراكات الإستثمارية ستسمح بظهور قطاعات إقتصادية قوية قادرة على التنافس والترويج والاستجابة لرغبة إقامة السوق العربية المشتركة وفي الوقت نفسه تكون قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية. وأضاف إلى ما تقدم بأن السوق العربية تتمتع بوجود ثروات كبيرة في مجالات المؤهلات البشرية والنظ والفنان والزراعة والطلب وتوظيف هذه الإمكانيات لإقامة السوق العربية الواحدة. وبالطبع فإن الإرادة موجودة في هذا الإجهاد غير أن المفروضات لتحقيق هذا الهدف لا تزال تعاني من إشكالات خصوصاً وأن القطاع الخاص في العالم العربي يفضل الإجراءات الحمايتية بينما الإرادة السياسية تفضل الانفتاح ولهذا يجب إقناع القطاع الخاص بالتعايش مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة.

دمشق: يارا عشي



الوزير السوري والفردى بملتجان للعرض

وقال منير محمد بنسعيد مدير المركز المغربي لتنمية الصادرات لـ الإقتصاد والأعمال أن هذه التظاهرة التي تقيمها الفعاليات الإقتصادية المغربية والسورية تهدف إلى تعزيز العلاقات الإقتصادية المتبادلة وخلق فرص

لتعارف الفعاليات الإقتصادية بين البلدين، ولخلق أفاق ليس فقط لتعزيز التبادل التجاري وإنما لتحقيق الشراكة بين هذه الفعاليات ولرفع أسواق الكرم بتمتلك مكاتب (وزير) الدولة في التجارة الخارجية المغربية ونور الدين منى وزير الزراعة والإصلاح الزراعي السوري ومسؤولون وممثلون عن إتحادات غرف التجارة والصناعة السورية. تحدث كل من الوزيرين عن أهمية الاستفادة من واقع الإقتصاد ضمن سياسة الانفتاح للترويج التي تطبقها سورية وأفاق العمل الإقتصادي السوري المغربي وضرورة تفعيل التبادل التجاري وتطبيق الاتفاقيات الثنائية بين سورية والمغرب لترجمة التوجهات السياسية للتبادلة للبلدين، مؤكداً على أهمية التكامل والاندماج الإقتصادي العربي لمواجهة التكتلات الإقتصادية العالمية مع التضييق لزيادة الإستثمارات بين البلدين. وأقامت بصفة رجال الأعمال المغربية لتجارة والشراكة مع سورية معرضاً للصناعات المغربية افتتحه الوزيران السوري والمغربي وضم 25 شركة مغربية تمثل القطاعات الميكانيكية والكيميائية وقطع غيار السيارات والجلديات والنسيج والأغذية والخدمات والتكنولوجيا والصناعات التقليدية وبعض الصناعات الأخرى.

وأضاف أن بصفة رجال الأعمال المغربية عقدت لقاءات ثنائية مع رجال أعمال سوريين في مجالات متعددة بهدف خلق فرص أكبر للتبادل التجاري وتحقيق الشراكات الإقتصادية. ■



Residence with more in it for you than a 5-star hotel

640 fully furnished and serviced suites Studio, 1, 2 and 3 bedroom suites Fully equipped kitchen • Full-fledged Business Centre Fitness Centre (separate for men and women) Swimming Pool 2 Tennis Courts • In-house Shopping Centre with nearly 80 outlets Food Court with multi-cuisine restaurants and fast food outlets • Fantasy Kingdom – one of the U.A.E.'s largest indoor amusement arcades The Horror Cave • 24-Hour Security.

Suite	Studio	Executive	Family Suite	Ambassador	3-Bedroom
Rates	Dhs. 225/-	Dhs. 375/-	Dhs. 475/-	Dhs. 600/-	Dhs. 750/-

Rates subject to 10% tax and valid from 1st May to 30th September 2002

Additional benefits:

- Tea, coffee and water complimentary on arrival • Late check out until 18:00 hours
- Free use of fitness centre • Loads of fun with daily DSS activities at Al Bustan Shopping mall



Al Bustan Residence
Home is where your heart is.

Home is where your heart is.



الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الخامس

رئاسة السادل التجاري والاستثماري



الجلسة الافتتاحية

برلين - د. إبراهيم محمد

ركز المتحدثون خلال الجلسة الافتتاحية على أهمية تشجيع التعاون الاقتصادي العربي الألماني لخدمة المصالح المشتركة وتدعيم ركائز الأمن والاستقرار. وشددوا على توفر مقومات هذا التعاون على صعيد رؤوس الأموال والأسواق والأيدي العاملة والتكنولوجية، إضافة إلى عاملي القرب الجغرافي والعلاقات الثقافية العربية. وفي هذا الإطار أكد د. مارتن فانسلين، المدير العام لاتحاد غرف التجارة والصناعة العربية الألمانية في كلمته التي ألقاها باسم النظم على أهمية استغلال طاقات العمل والاستثمار في المنطقة العربية والدور الذي يمكن للشركات الألمانية لعبه من أجل استغلالها. وذكر أن معظم الاقتصاديات العربية استقرت والعديد منها يسير بنجاح نحو مواجهة تحديات العولمة. وعبر عن استعداد عالم الأعمال الألماني للتعاون في مجال تسريع عملية نقل التكنولوجيا وتوطئتها في البلدان العربية. وأضاف أن التعاون العربي الأوروبي سيعزز في ضوء مشروعي الشراكة الأوروبية المتوسطية ومنطقة التجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون الخليجي. ورأى أن هناك ضرورة لإزالة العقبات التي تعترض التجارة والاستثمار ومن بينها تصديق الوثائق الخاصة بالصنادات الألمانية.

شهدت برلين انعقاد الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الخامس خلال الفترة من 26 ولغاية 28 حزيران / يونيو 2002 بحضور ما يزيد على 500 من المسؤولين ورجال الأعمال العرب والألمان. وكان في مقدمتهم وزير الاقتصاد والتكنولوجيا د. فيرنر مولر الأمين العام لهامة الدول العربية عمرو موسى إلى جانب وفد سعودي كبير ضم 30 من المسؤولين ورجال الأعمال يتقدمهم الأمير عبدالله بن فيصل بن تركي آل سعود محافظ الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية، د. إبراهيم العساف وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي، فضلاً عن مشاركة واسعة من القطاعين الرسمي والخاص من مختلف البلدان العربية. وتُزين ملتقى هذا العام الذي نظمته غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية ومجموعة الاقتصاد والأعمال باستضافة المملكة كضيف للملتقى إضافة إلى حضور مكثف للشركات العربية والألمانية، لاسيما العاملة منها في قطاعات البنية التحتية والطاقة. شملت أعمال الملتقى إلى الجلسة الافتتاحية بست ورشات عمل شملت قطاعات متنوعة. وخصص الملتقى كذلك محوراً لمشاريع البنية التحتية، حيث تم استعراض مشاريع ستراتيجية بينها الخطوط الحديدية التونسية ومشروع مطار الملك فهد الدولي. تم التطرق إلى أنظمة الإدارة الجديدة في ضوء خط الخصخصة التي تبنتها البلدان العربية.

الوزير مولر

وتعدّت خلال الجلسة وأصي المنقلى وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الألماني ديفيد مولر مشدداً على أنّ نجاح الجهود المشتركة لتعميق العلاقات العربية الألمانية يرتبط جوهرياً بمدى التقفّن في إحلال السلام في منطقة الشرق الأوسط. وقال الوزير أنّ للتقني أصبح واحداً من أهم دعائم تطوير العلاقات الاقتصادية

للبلدان التي ليس لديها اتفاقات مع ألمانيا في هذا الخصوص.

عمرو موسى

وعبّر الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى عن اعتقاده بأنّ المنقلى يشكل جسراً قوياً للتخاطم والتعاون وتشجيع التجارة بين ألمانيا والبلدان العربية. وأضاف أنّ هذه البلدان تملك أهمية كبيرة على علاقاتها

التعاون بين الحكومات والقطاع الخاص بحيث يتم توزيع الأدوار بشكل أكثر فاعلية. ودعا إلى رفع مستوى التبادل التجاري والنشاط الاستثماري بما يتناسب وفرص الاستثمار التي أصبحت متوفرة أكثر من قبل بعد التحسّن الجوهرى الذى طرأ على مناخ الاستثمار في المملكة. وأضاف أنّ هذا اللناخ اعطى للمستثمر الأجنبي مزيداً من حقه التملك والإغناء الضريبي والحصول على



إطلاق ديناميية
زيادة التبادل التجاري



الإرتقاء بالتعاون إلى
مستوى إمكانات الطرفين



القروض الميسرة والحد من البيروقراطية الخ...

د. إبراهيم العساف

وأشاد د. إبراهيم العساف، وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي بالمستوى الذي وصلت إليه العلاقات بين الدول العربية وألمانيا، مشيراً إلى الوقت نفسه إلى أنها لا تعكس إمكانات الطرفين، لذا لا بدّ من تكثيف الجهود لرفعها إلى مستويات أرقى. وذكر الوزير أنّ المستقبل المنظور سيشهد توفير إطار أفضل للاستثمار الألماني في بلاده، حيث يجري الإعداد لتوقيع اتفاقية لتخايف الأزدواج الضريبي. وفي إطار التعاون العربي الأوروبي عبّر الوزير عن أماله بأن ينظر الاتحاد الأوروبي إلى بلدان الخليج على أنها بلدان نامية ويوقع معها اتفاقات تجارة وشراكة على هذا الأساس. واستعرض كذلك الجهود التي تبذلها بلاده من أجل ضمان استقرار أسعار النفط في السوق الدولية وتنويع مصادر دخلها من خلال تعزيز مواقع القطاعات الأخرى، لا

مع أوروبا في مختلف المجالات، ويشجع على ذلك عمق هذه العلاقات وعراقتها إضافة إلى تشعب للمصالح المشتركة. وذكر كذلك أنّ البلدان العربية أثبتت اقتصاديات السوق وحققّت نجاحات بدرجات متفاوتة، كما اتخذت خطوات عملية نحو التكامل من خلال مشاريع الربط الكهربائي والطاقة والغاز إضافة إلى السير قدماً تنفيذ منطقة التجارة العربية الحرّة. وعبّر موسى عن ثقته بأنّ لدى ألمانيا خبرات فريدة وفعالة يمكن للعرب التعلم منها. كما أنّ هناك فرص تجارة واستثمار كبيرة للشركات الألمانية في المنطقة العربية التي يحظى المنتج الألماني فيها بالثقة والتقدير.

عبدالله بن فيصل

وتحدّث الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي آل سعود، محافظ الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية، عن أهمية تعزيز التعاون بين ألمانيا وبلاده التي تعتبر شريكها التجاري الأهم في المنطقة العربية. ورأى أنّ يتم ذلك على أساس تفعيل

العربية الألمانية التي تشهد تطوراً إيجابياً سنة بعد أخرى. وفي ضوء حضور المملكة العربية السعودية كضربك للمنتقلى تحتّت عن العلاقات السعودية الألمانية معرباً عن قناعته بأنّها ستشهد مزيداً من التحسّن في ضوء قانون الاستثمار الجديد وإنشاء الهيئة العامة للاستثمار. وتطرق إلى العلاقات العراقية الألمانية مشيراً إلى أنّ بلاده تطلّقت بإيجابية قرار تسهيل التصدير إلى العراق من خلال قرار الأمم المتحدة 1499 الخاص بما يسمى بنظام العقوبات الذكية. وعن العلاقات العربية الألمانية بشكل عام قال إنّها تحظى ديناميية قوية من خلال زيادة التبادل التجاري وتكثيف اللغات التي تجمع بين المسؤولين ورجال الأعمال العرب والألمان. وأضاف أنّ الحكومة الألمانية ستدعم الوسائل الفعيلة بتشجيع التعاون التجاري والاستثماري، ومن بينها المشاركة في المعارض العربية وتوسيع شبكة فروع الغرف الألمانية لتشمل بلداناً إضافية. (إضافة إلى تقديم ضمانات التصدير والاستثمار للشركات الألمانية حتى بالنسبة

سيما الصناعية منها. ومن أجل تعزيز معدلات النمو ذكر أن بلاده أطلقت برنامجاً للإصلاح "يقتل في تحديث الأنظمة وتطويرها لتصبح للمستجدات وكذلك العمل على إعادة تحديد دور الدولة وتعزيز دور القطاع الخاص من خلال الخصخصة وتشجيع الاستثمار".

الاستهلاكية. وأضاف أن هذه العلاقات ينبغي أن تركز على المزيد من المرونة الألمانية في مجال تشجيع الصادرات العربية وتشجيع الاستثمارات المشتركة إضافة إلى التعاون التقني، لاسيما في مجال تأهيل الأجيال الصاعدة.

إهمالها بسبب ضعف عملية التنسيق التي ينبغي أن تحظى بأهمية أكبر مستقبلاً. وفي مجال الاستثمار أورد أن الغرفة تعمل على تشجيع المشاريع المشتركة التي تحقق مصلحة الجانبين. وأضاف بأنها تستطيع التعريف بعدد كبير من المشاريع الجدية والمروحة للاستثمار في ألمانيا، كما تستطيع مساعدة المستثمرين العرب على الاستثمار فيها بما يساعد على تطوير التكنولوجيا ونقلها إلى البلدان العربية.

ورشات العمل

تناولت ورشات العمل تقنية المعلومات والاتصالات والاستثمارات الأجنبية والخدمات والتجارة والطاقة، إضافة إلى العديد من مشاريع البنية التحتية الأخرى كالمطارات وأنظمة النقل. وفي هذا الإطار توقفت آخر التطورات التشريعية والمالية التي جعلت مناخ الاستثمار أكثر جاذبية في البلدان العربية. كما تم استعراض فرص الاستثمار التي تطرحها برامج الخصخصة والإصلاح الاقتصادي في ألمانيا والبلدان العربية إضافة إلى إزالة العقبات التي تعترضها.

تقنية المعلومات والاتصالات

ناقشت ورشة عمل تقنية المعلومات والاتصالات تطور هذين القطاعين في البلدان العربية والدروس المستفادة من خبرات وتجارب شركات ناشطة في هذا المجال، وتناولت الورشة التجارب من خلال مشاريع



د. محمد السعدي

وقال د. محمد السعدي، رئيس غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية، إن نجاح الملقى وأمكانيات التعاون للتوفرة تتطلب تكثيف الجهود لتفعيل عمل اللجان المشتركة ومتابعة ما يتم تنفيذه من مقرراتها وما ينبغي تنفيذه منها. وفي هذا السياق ذكر أيضاً أن الكثير من الأفكار الجيدة لا يتم تنفيذها أو يتم



محي الدين الضبي

وذكر السفير محي الدين الضبي، سفير الجمهورية اليمنية عند السلك الدبلوماسي العربي في ألمانيا، أن البعثات الدبلوماسية العربية تبذل جهوداً كبيرة لتعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري والسياسي والاستثماري بين ألمانيا والبلدان العربية. وتحدث عن ميزات الاستثمار في ألمانيا والبلدان العربية وفوائد الاستثمار في المشاريع المشتركة. ودعا للمستثمرين العرب للدخول في مشاريع مشتركة مع الجانب الألماني ليس فقط لدواعي الجدي وإنما بغية الاستفادة من الخبرات والتقنيات الألمانية ونقلها إلى بلدانهم.

رؤوف أبو زكي

وطالب رؤوف أبو زكي، المدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال، بدور سياسي أكثر فعالية لألمانيا في منطقة الشرق الأوسط أسوة بفرنسا وإسبانيا. ورأى أن العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية المرشحة للتوسع في الأعوام المقبلة في ضوء النمو الاقتصادي للبلدان العربية وحاجاتها المتزايدة للمسلم



الأمر عبد الله بن فيصل يتوسط هانيس هولمان (اليمن) ود. مصطفى عبد الله الحاطري



رحابة السماء



منذ فجر التاريخ والأرز رمزنا في لبنان. أرض العزّ والمجد، بلد الضيافة والكرم. نفتخر شركة طيران الشرق الأوسط بأن تحمل الأرز راية فتحيط زياقتها بضيافتها الكريمة وخدمتها المميّزة.

كما يسرّ المبدّل أيسر أن تقدّم العدد الأكبر من الرحلات المباشرة بين لبنان وأوروبا والخليج وبلاد الشرق الأوسط وأفريقيا، بأنسب الأوقات وأدقّ المواعيد، بالإضافة إلى خدمة لأعضائنا وسفراء مجانية عبر برنامج الميّلز.



إنسب الآن إلى برنامج ميّلز مايلز وأربع رحلات مجانية على متن طيران الشرق الأوسط. موقعنا على الإنترنت: www.mea.com.lb/cedarmiles/apply.htm

استعراض أهم التغيرات التي لحقت بمناخ الاستثمار في هذه البلدان الشوط الذي قطعت في مجال الإصلاحات الاقتصادية والخصخصة. كما تم التداول في الضمانات العينية والشقبة المتوقعة التي تقدم للمشاريع من قبل البنوك والمؤسسات المتخصصة. وفي إطار هذه الورشة تم استعراض إمكانات الاستثمار على المدى البعيد وأثر التطورات



رؤفد ابو زعي



عبد الغيور المحلل

في مجالات الاستشارة والترجمة وإعداد الأنظمة والتحقق من صحة الوثائق الشخصية. كما ناقشت الإطار القانوني والمؤسسي اللازم لتنظيم تعامل الشركات والمؤسسات في مجال التجارة الإلكترونية. وفي هذا الإطار تم استعراض قوانين صدرت بهذا الخصوص في بلدان عربية كتونس وأهمية إصدار القوانين التي تنظم هذا التعامل وتطبيقها في البلدان



مازن خاشوعي



د. توماس فريزي (مهندس للخدمات المالية الصودرة)



د. يورغن هانتس مدير العلاقات الخارجية في جمعية بنوك برلين



د. عبد العزيز العوملي

في المجال التشريعي لإنشراط المستثمرين في المنطقة العربية، إضافة إلى العقبات التي تحول من دون تنفيذ القوانين وسبل تخطيها. وهنا تم التركيز على خبرات بلدان مجلس التعاون الخليجي في ضوء جهودها لتنويع مصادر الدخل وتشغيل المزيد من الشباب، وتضخمت الورشة كذلك الاستثمارات الخاصة والحواجز التي تواجهها سورية لها بعد التعديلات التي أدخلت على قانون الاستثمار إضافة إلى التسهيلات الإدارية والمالية التي يتم تدعيمها يوما بعد يوم.

مفوقات التبادل التجاري

عالجت ورشة الخدمات والتجارة دور الخدمات للتكاملة والسرعة في زيادة حجم التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات. وهنا تم التشديد على أهمية تجاوز العقبات التي تعيق أو تؤخر وصول البضائع والخدمات إلى أهدافها. وفي ضوء ذلك تم استعراض تجربة منطقة جبل علي الحرة منذ العام 1992 والتداعج الذي حققته في توطيد صناعات مهمة إضافة إلى ازدياد دورها التجاري في منطقة الشرق الأوسط.



د. بيتر كيو بفرش



علاء عر، رئيس اتحاد الصناعات المصرية

العربية، وعلى صعيد آخر تناولت الجلسة أهمية تحسين أداء المؤسسات العاملة في مجال خدمات المعلومات من خلال تزويدها وربطها بنظام إلكتروني متكاملة على غرار ما فعلته الغرف الألمانية العاملة في الخارج. واستعرضت الورشة كذلك التغيرات التي عصفت بالقطاع المصري والتي في ضوء تقنية المعلومات التي سهلت حركة رؤوس الأموال عبر العالم.

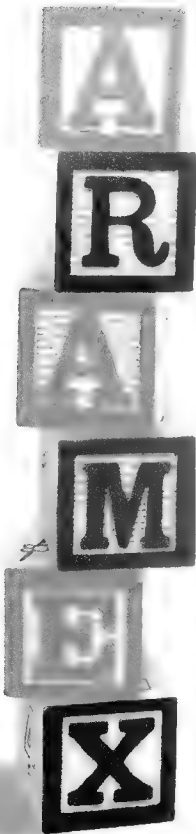
تحديات تمويل المشاريع

تناولت ورشة تحديثات تمويل المشاريع إمكانات الاستثمار المصنعة في المنطقة العربية، لا سيما في مشاريع البنية التحتية في البلدان العربية والتي تستوجب استثمارات بمئات المليارات من الدولارات. ويعتبر تمويل هذه المشاريع أهم التحديات التي تواجه هذه المنطقة خصوصاً وأن هناك الكثير من العوامل التي تعوق عمليات التمويل مثل إعادة هيكلة البنوك، غير أن تجربة تمويل مشاريع مثل محطة طاقة الشريعة بـالإمارات العربية المتحدة أظهرت أنه بالإمكان تجاوز هذه التحديات، وناقشت الورشة كذلك دور القطاع الخاص في تمويل

للمشاريع وبشكل مشترك وإمكانات تجاوز ثغرات التمويل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وشهدت الجلسة كذلك مداخلة عن التحديات التي تفرضها بازل 2 للمصارف والشركات والجهود المبذولة لتوجيهها لخدمة القروض الخاصة بدلاً من التمييز بين دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والدول الأخرى.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة

شكّلت فرص الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية ولثاني محور هذه الورشة التي شارك فيها عدد من صناعات القرار الاستثماري العربي، وفي هذا الإطار تم



20 YEARS, AND GROWING YOUNGER.

Step by step, and with unfailing dedication, we have set up the building blocks of a world-class transportation company.

Twenty years down the line we are still enthusiastically adding new building blocks. As we constantly seek creative solutions to anticipate and meet any client need, new services continue to be added on, Logistics, eFulfillment, Shop and Ship, Domestic Distribution, Catalogue Shopping, Special Services, and the blocks keep adding up. If you thought Aramex is an Express and Freight company, you were right, but these were only our first two building blocks.

Our constant strive for innovation never stops; we work hard to stay young at heart.

20
YEARS
OF INNOVATION

تقدّمها الحكومة السعودية للمستثمرين في مجالات الضرائب والقروض.

المياه ومشروعات تحليتها

ناقشت ورشة عمل المياه التحديات الناتجة عن تراجع الثروة المائية في المنطقة العربية بسبب زيادة عدد السكان والإنتاج الزراعي ومستوى المعيشة. وفي ضوء ذلك تشبّع الحديث حول



محمد بيل باديار



حاتم الحجابي



أسامة الفريسي



حاتم الحجابي



سليمان السيارى



فؤاد بن أميريلا

أهمية الحفاظ على مصادر هذه الثروة من خلال تطوير نظم طويلة الأمد لإدارة مشاريع المياه على غرار ما فعلته شركات ألمانية مثل دورنير ودايمرل كرايسلر في العديد من البلدان. فقد طوّرت الشركتان على سبيل المثال نظاماً لتنظيم استخدام المياه والحفاظ على مستدامها في الإمارات. وناقشت الجلسة كذلك تطوير الأدوات المالية اللازمة لتنفيذ المشاريع بمشاركة القطاع الخاص على



خلود دياب رشيد



خلود دياب رشيد

للغرض. وذكر هنا أنّ العديد من البلدان العربية دخلت المنظمة وأنّ هناك 9 دول أخرى تتفاوض حالياً للدخول إليها ومن بينها المملكة العربية السعودية. كما ناقش موضوع للتعامل التجاري مع العراق في إطار ما يسمى نظام العقوبات الذكية في ضوء قرار الأمم المتحدة الأخير رقم 1409.

الطاقة والصناعات المعدنية

تناولت ورشة الطاقة تجارب وخبرات الشركات الألمانية في بناء محطات الطاقة وتوجّه الحكومات العربية لتشغيل هذه المحطات بالاعتماد على القطاع الخاص. وفي هذا الإطار تمّ استعراض مشاريع أقامتها شركات ألمانية مثل دي سي DSD وسيمنس وبابيكوك بورزنج في مصر والسودان والخليج وأخرى يخطط لبنائها أو هي قيد الإنشاء، ومن بينها مشروع لإنتاج الكهرباء بالاعتماد على الضيول والطاقة الشمسية في الأردن باستطاعة 130 ميغاواط. وسيتم تمويل هذا المشروع برؤوس أموال خاصة أسوة بمشاريع في بلدان أخرى مثل مشروع محطة الشويحات في الإمارات العربية المتحدة.

واستعرضت الورشة كذلك الدور المتصاعد لمصادر الطاقة المتجددة في ضوء الطلب المتزايد على الكهرباء بفعل زيادة عدد السكان. وفي هذا الإطار يتوقع أن تغطي هذه المصادر 40 في المئة من الطلب خلال الثلاثين سنة المقبلة. وفي مجال الصناعات المعدنية تمّ استعراض الأهمية المتزايدة لهذه الصناعات في المملكة العربية السعودية في ضوء غناها بالخروقات الطبيعية غير المغطاة وتوجّه السوق المحلية والخليجية لمنتجاتها. وأشير إلى أنّ الأعمار العشرة الأخيرة شهدت نمواً عالياً لهذه الصناعات قارب حدود 10 في المئة. ويتوقع أن تشهد الأعمار المقبلة بدورها معدلات نمو عالية في ضوء التسهيلات التي

أساس نظم BOOT أو BOT. عكست المشاركة الرسمية على أرفع المستويات من جهة والحضور المكثف للشركات الأهمية المتزايدة لهذا للملتقى السنوي الذي أصبح أحد أهم أطر الحوار الاقتصادي العربي الألماني. فقد ساهم منذ انطلاقتها العام 1998 في تكثيف هذا الحوار على أكثر من صعيد. كما مهد لتوقيع العديد من الاتفاقيات بين ألمانيا والبلدان العربية إضافة إلى دوره الفعّال في إقامة المشاريع المشتركة في قطاعات بينها السياحة والصناعة والصحة والاتصالات والتدريب للهن.

تصوير: سيمون حريق

الأردن السياحي على إيقاع السلام

أعد هذا الملف: مروان النمر

عمّان، البحر الميت، العقبة، جرش، عجلون، أمّ قيس، وادي رم، الكرك، والبتراء. 120 ألف موقع أثري، السياحة الثقافية، السياحة العلاجية، السياحة الدينية، السياحة البيئية، والسياحة الصحراوية. أكثر من 70 فندقاً، تضمّ نحو 17 ألف غرفة، تشكل فنادق الـ 5 و 4 نجوم نسبة 40 في المئة منها. بالإضافة لـ 5000 مطعم، والمتاحف، ومراكز التسوق، وغيرها من متطلبات البيئة الجاذبة لمختلف شرائح السياح.

تلك هي مقومات النجاح لأيّ وجهة سياحية من حيث المبدأ، لكن مع كلّ عدوان إسرائيلي على الشعب الفلسطيني داخل الأراضي المحتلة، تنحسر هذه المزايا التفاضلية أمام الحملة الإعلامية الغربية خارجياً، وتبرز داخلياً ثغرات ميكانيكية متراكمة تعيق حركة القطاع. وجاءت أحداث 11 أيلول/سبتمبر لتضع الجميع، وزارة وهيئة وقطاعاً عاماً، أمام واقع يستدعي إعادة النظر والتخطيط لتوفير المناخ الملائم والشروط المناسبة لهذا القطاع الحيوي بالنسبة إلى الأردن.

وإذا كانت الظروف المحيطة بالأردن جعلت القطاع السياحي عرضة للقلبات، والحادّة أحياناً، فإن ذلك أدّى إلى بلورة الكثير من الأفكار، وإلى صوغ جملة من الآليات لمواجهة التحديات، التي نستعرضها في هذا الملف.





السياحة الأردنية والفاتورة الإقليمية

السياحة: السوق العربية بجبل استراتيجي

لن نسمح أن يتحوّل الأردن إلى مقصد رخيص



مغتس السيد المسيح (عليه السلام) بالإضافة لوجود مواقع جبل نبو وجبل مارون وكاور والصياغة، كما تمّ التركيز في الفترة الأخيرة أيضاً على السياحة العائلية وسياحة المؤتمرات.

■ السياحة البيئية العربية بدأت تطفو مؤخرًا على السطح، فما هي الأسس التي تعتمد عليها خطة الأردن السياحية للملاحة متطلبات هذه الشريحة؟

■ ستراتييجيتنا تعتمد أولاً على تثبيت وجودنا التقليدي في الأسواق الغربية خصوصاً الأوروبية، حيث بدأنا منذ نحو 5 أعوام التوجّه إلى شركات وكالات السياحة والسفر عبر شبكة تسويق حقيقية أين أننا خرجنا من مرحلة الترويج العام وبدأنا الاحتكاك بالزيّون النهائي End User. ثانياً فإنّ أحداث 11 أيلول/سبتمبر وقبلها ما تشهده الأراضي الفلسطينية عكس نفسه علينا بقوة لكنه أظهر لنا مقدار القصور تجاه الأسواق العربية، هذه الأسواق كانت موجودة تاريخياً لكن الترويج وتحسين المنتج المطلوب لدى هذه الشريحة لم يكن بالجدية الكافية. ثالثاً الاتجاه نحو أسواق جديدة كأوروبا الشرقية وروسيا واليابان وكوريا الجنوبية، هذه الأسواق لن تفتح بين ليلة وضحاها حيث لا زال النقل مشكلة أساسية لكن خلال الأعوام الثلاثة المقبلة نعمل على ترتيبها بالقدر نفسه من الاهتمام الذي توليه للأسواق الأوروبية.

يبدو أنّ المفرة التي شهدتها السياحة الأردنية خلال عقد التسعينات كانت تحجب عن عيون القيمين على القطاع من مسؤولين ومدراء فنادق وشركات سياحة وسفر الاستعداد لمخاطر محسوبة، فجاءت الانتفاضة في فلسطين المحتلة وأحداث 11 أيلول/سبتمبر لتخلط الأوراق.

تدفّق السيّاح الأوروبيين كان كافياً لدرجة القصور في ترويج جدي تجاه الأسواق العربية، ونسبة الأشغال المرتفعة لفنادق العاصمة والبتراء لم تعط الفرصة لاستثمار متوازن ومدروس في باقي المناطق، الحكومة كانت راضية عن أداء القطاع وارتفاع مساهمته في الناتج المحلي، والفنادق وشركات السياحة والسفر كانت تحقق الربح المطرّد، وكلاهما كان ينام على الحريق.

هل الحقّ على وزارة السياحة التي يطالها مدراء الفنادق بجذب النزلاء؟ أم الحقّ على القطاع الخاص وتكاليته على الترويج العام خلال الفترة السابقة؟ أم أنّ التنسيق بين الطرفين الذي كان مفقوداً قبل الأزمة حولته الأخيرة إلى رتب ضاربة ناعمة؟

الوضع الذي تشهده الأراضي الفلسطينية المحتلة ليس بالسهل على السياحة الأردنية لكن الاكتفاء بمرحلة الانتظار أمر أشدّ خطورة، الأمر الذي يدركه وزير السياحة والآثار الأردني د. طالب الرفاعي من خلال تحليله لمرحلة الماضي ورؤيته للمستقبل في هذا الحوار:

■ تعتبر المواقع الأثرية محور الترويج للمنتج السياحي الأردني تاريخياً، هل فرض التنوّع تبدّلاً في هذا التوجّه؟
■ الخطة الترويجية في أي بلد يجب أن تعتمد على المنتج، والمنتج السياحي الأردني كان يعتمد في الأعوام الماضية على المواقع

الثقافية التراثية، حيث لدينا 27 ألف موقع أثري مسجّل ولو أحيط الأردن بسور لكان أكبر متحف في العالم. في السنوات العشرة الأخيرة تبين أنّ لدينا منتجات أخرى كالسياحة البيئية ولغامرة الخفيفة والسياحة العلاجية والسياحة الدينية، خصوصاً بعد تثبيت موقع





طاقة فائضة في عمان الآن تتمتع في 12 ألف غرفة من أصل 17 ألف في الأردن لكن على المدى البعيد سيكون هناك حاجة إضافية للخرف في العاصمة، وقبل الانخفاضه وأحداث 11 أيلول/سبتمبر كانت الدراسات تشير إلى أننا بحاجة لرفع طاقتنا الاستيعابية من الغرف من 17 ألف إلى 32 ألفاً على مستوى الأردن، هل الآن الوقت المناسب لذلك؟ البعض يقول إن فترة الهدوء السياحية زوتها. لكننا في الوقت نفسه وكى لا ننقل السوق نعمل على تشجيع الناس لتحويل استثماراتهم من مناطق معينة لمرحلة معينة تشهد فيها طرفة في السعة إلى مناطق أخرى تحتاج إلى وبشة للطاقات الفندقية، خصوصاً في البحر الميت والشمال.

■ **شهد القطاع الفندقي انخفاضاً حاداً في أسعار الغرف، فهل لديهم أية تدخل لوقف حروب أسعار جديدة؟**

■ السوق يحكم الأسعار ونحاول أن لا نتدخل فندخل تشوهات على السوق خصوصاً في هذا الوضع الصعب، لكن الكثر منك أن الأردن يجب أن لا يتحول إلى مقصد رخيص ونحن مصرون على تشجيع الفنادق للحفاظ على حد معين من الأسعار، فالأردن بلد 40 في المئة من غرفه 5 و4 نجوم وإذا تعوزت الأسواق على أسعار رخيصة يصعب على المدى البعيد استعادة الأسعار الطبيعية لدى هذه الفنادق.

■ **الحديث عن خصخصة الخطوط الملكية الأردنية يدور منذ مدة، فإين أصبح ذلك؟**

■ "الملكية الأردنية" تسير بشكل متقدم بعملية الخصخصة، إذ تم تقسيمها إلى 5 شركات تم تخصيص 4 منها حتى الآن وهي التي تتلحق بتقديم الطعام ومحلات السوق العزة والصيانة ومركز التدريب، ولأزال هنالك النشاط الرئيسي للشركة أي النقل الجوي ويتوقع أن يتم تخصيصه خلال الأشهر الستة إلى العشرة المقبلة ■

الدخول والخروج والتأمين، كما أننا ننسق المشاركة الخارجية مع بعضنا البعض في المعارض العالمية بحيث تكون في أجنحة متلاصقة، كذلك خطونا خطوات مهمة على مستوى ترتيب وتنسيق المهرجانات وعدم تضاربها مع بعضها البعض، كل ذلك لا زال يحتاج إلى المزيد من الجهد لكن الإرادة السياسية موجودة لدى الجميع.

■ **يعتبر البعض أن الأردن بلد مهمياً منذ نشأته السياحية لاستقطاب السياح الغربيين، فهل يؤثر ذلك في تلبية متطلبات السياح العرب؟**

■ تفصل بين البلد والفعاليات السياحية، أي الفندق وشركات السياحة والسفر المهيكلة لاستقبال مجموعات سياحية ضمن برامج محددة، السياحة العربية تأتي ضمن إطار مختلف لكن البلد مهمياً جداً لاستقطابها من حيث الشقق ومراكز التسوق والشقق الفندقية وسواها، لكن على سبيل المثال يجب إعطاء السياح الخليجيين شيئاً في البثراء إلى جانب الموقع الأثري لحمله على زيارتها.

■ **ما هي أبرز المشاريع السياحية التي يشهدها الأردن خلال المرحلة القريبة المقبلة؟**

■ لدينا 4 فنادق جديدة في البحر الميت خلال الستين المقبلين، كما لدينا مشروع Tala Bay وفندق انتركوتنتينال وغيرها من المشاريع في العقبة، كذلك نعمل على فتح إقليم الشمال حيث بدأنا مشروعين مع مستثمرين عرب لإنشاء منتجعين ومرافق تسليّة Country Club في عجلون فهذه المنطقة كلاً عاها لاستقبال السياحة العربية لطبيعتها الخلابة التي يرغبونها للراحة والاستجمام، بالإضافة للأهمام بمنطقة الصحراء والسياحة الصحراوية.

■ **هل أثرت الأحداث الأخيرة في توقف بعض الاستثمارات، خصوصاً في العاصمة عمان التي يتحدث البعض أنها تشهد طرفة في الفنادق؟**

■ الاستثمار لم يتوقف لكنه تنوّع، لدينا

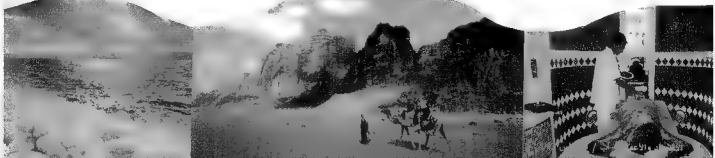
■ **ما هي أبرز مؤشرات التفتّح بين السياحة الإقليمية والعالية إلى الأردن، وهل نتفرون للسياحة العربية على أنها بديل مرحلي فقط حتى عودة الأوروبيين؟**

■ كانت السياحة إلى الأردن تنقسم إلى 50 في المئة من دول أوروبا والولايات المتحدة و50 في المئة من الدول العربية، بعد أحداث فلسطين و11 أيلول/سبتمبر ارتفعت نسبة الأسواق العربية إلى 60 في المئة (80 في المئة منهم خليجيون)، ومن أبرز مؤشرات التفتّح ارتفاع السوق اللبنانية بنسبة 32 في المئة العام الماضي، فتقليدياً كان عدد الذين

يذهبون من الأردن إلى لبنان أكبر بكثير من عدد اللبنانيين القادمين إلى الأردن، الآن أصبحت الكفة متوازنة إلى 100 ألف سائح أردني يذهبون سنوياً إلى لبنان و100 ألف لبناني يأتون إلى الأردن. خلال العام 2001 استقبلنا مليوناً و450 ألف سائح بينهم 960 ألف زائر عربي، وانخفض عدد السياح الأوروبيين والأميركيين بنسبة 32 في المئة من العام 2000، ونتوقع للعام 2002 زيادة السياح العرب إلى الأردن بنسبة 13 في المئة في المئة. ومن الخطأ الكبير أن ننظر للسوق العربية على أنها بديل مرحلي بل علينا أن نتطلع إليها كبديل ستراتيجي وأن نوليها العناية التامة ونعامل معها بجدية مطلقة على البدين القصير والبعيد، فهي مناطق العالم كافة تشكل السياحة الإقليمية نسبة 80 في المئة بينما في عالمنا العربي لا تتعدى السياحة البينية 40 في المئة.

■ **لبنان وسورية والأردن والحديث القديم الجديد عن الترويج المشترك، فإين أصبحتم من ذلك؟ وما هي أبرز المعوقات؟**

■ التدخل الأساسي لتطوير السياحة على مستوى المنطقة هو التعاون الإقليمي في تسويق الإقليم خصوصاً للسياح القادمين من مسافات بعيدة، ولدينا الآن خطوط ممتازة على مستوى تعاون الأردن - سورية - لبنان، حيث أنجزنا الفارطة السياحية الموحدة ووحداً البثوث الجمركي بين الدول الثلاث وطموحنا توحيد كل معاملات





مروان خوري

مدير عام هيئة تنشيط السياحة مروان خوري: الترويج بميزانية متواضعة

تلعب هيئة تنشيط السياحة دوراً مهماً في ترويج السياحة الأردنية وتثبيت أقدامها على خريطة السياحة العالمية. والمتابع لمشاركات الأردن في المعارض والمؤتمرات الدولية والإقليمية يلحظ تطور هذا الدور على مدى الأعوام الخمسة الماضية. دور الهيئة الترويجي رغم ميزانيتها المحدودة جداً، ودور الوزارة إزالة التعقيدات من أمام الزوّار والاستثمارات، ودور القطاع الخاص أخذ المبادرة لجذب السياح، التنسيق كان مفقوداً بين هذا المثلث حتى فترة قريبة، لكن سترراتيجية السياحة الأردنية حتى العام 2010، والتي يتحدث مدير عام الهيئة مروان خوري عنها، تعتمد في تطبيقها على أن يلعب كل فريق الدور الذي يتقنه.

ـ ـ

غياب المجالس السياحية في سورية ولبنان يعرقل التنسيق

شركات السياحة الأوروبية
أبقت الأردن في بروشوراتها
وحذفت إسرائيل

ـ ـ

أميزانيتنا الحكومية على مدى العام لا تتخطى الـ 4 ملايين دولار.

■ لماذا لم يأخذ التنسيق بين الأردن وسورية ولبنان حتى الآن الخطوات العملية الكفيلة بتحقيقه؟

□ مجلس إدارة هيئة تنشيط السياحة يضمّ وزير السياحة والآثار من القطاع العام و12 عضواً من القطاع الخاص، أي أنّ الأخير يدير الترويج

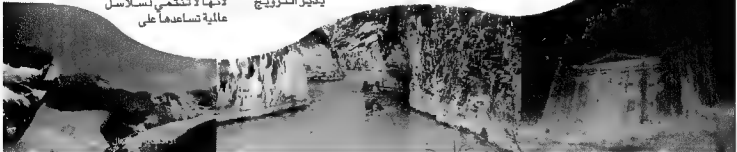
■ هل تعتقدون أنّ السياحة العربية يمكن أن تعوّض النقص الأوروبي في الأردن؟

□ متطلبات السياح العربي تختلف عن السياح الأوروبي، والقطاع السياحي الأردني مبني لخدمة الأخير وهو ما نواجهه الآن. فمع أنّ عدد السياح لم يقل بنسبة كبيرة حتى بعد 11 أيلول/سبتمبر إلا أنّ القطاع يعاني لأنه مبني على أساس الوفود السياحية Group Rate حيث تستفيد معظم المرافق من خطوط طيران وشركات سياحة ونقل وفنادق في حين أن معظم الوافدين من الخليج يأتون بسياراتهم ويستأجرون الشقق المفروشة. الآن نسمي لاستقطاب السياحة العربية من خلال تقديم السعر المناسب على مستوى الفنادق والطاولة، ومساواة العربي بالأجنبي في رسم الدخول للمواقع الأثرية، وتنظيم العديد من الفعاليات التي تجذبهم. لكن تبقى الميزانية الترويجية عائقاً نحو الوصول للزبون النهائي، فعصر على سبيل المثال انخفضت 100 مليون دولار عقب أحداث 11 أيلول/سبتمبر وبنسبة 50 مليون دولار، في حين

السياحي يمال القطاع العام، عندما نذهب إلى سورية ولبنان لا نجد مؤسسات أو مجالس سياحية لمناشطتها فننتعاطى مع وزارات السياحة، لكن دور الوزارات ليس الترويج بل تسهيل الأمور وإزالة التعقيدات لذلك نحتاج إلى هيئات مماثلة للتنسيق والتسويق المشترك، فمثلاً هل يُعقل أنّ لبنان لم يكن موجوداً في سوق السفر العربي؟ الترويج يجب أن لا يُترك لمزاجية الوزارات "سياحة وتعقيد ما بتضبط".

■ ما هي أبرز الإهراسات التي أثت بقطاع السياحة الأردني إلى مواجهة الأزمة الحالية؟

□ نحن ملاصقون للحادث، في أوروبا يتحدّثون عن الضفة الغربية للأردن وهذا يضرنا كثيراً، مشكلتنا مع الإعلام الغربي فهو الذي يسبب لنا المشاكل. قبل أحداث 11 أيلول/سبتمبر كنا نناقش مشكلة الإشغال المرتفع في الفنادق والحاجة الماسة للغرف، فحاجة بدأت تتوالى إليهاات الحجوزات، هذه الصدمة لم تكن سهلة على القطاع. فنادق الـ 3 و4 نجوم في عمان لم تنضّر كثيراً فلا زالت نسبة الإشغال فيها 40 إلى 50 في المئة، بل أن فنادق الـ 2 و3 نجوم هي التي تضررت لأنها لا تنحني لسلاسل عالمية تساعدها على





□ إذا استمرّ الوضع كما هو واثقّ استمراره، علينا أن نتوجّه بقوة أكبر لأسواق جديدة، مثلاً بدأن الآن بمقاربة سوق أوروبا الشرقية وروسيا حيث أصبح الروسي يأخذ تاشيرة الدخول على المطار، بالإضافة للترويج في السوق التركية القريبة أيضاً، كذلك نحاول تقوية سوق لبنان ولا زال لدينا مشكلة الحصول على تأشيرة دخول من المطار ونسعى لحلها، الانتفاضة هي المؤثر الأكبر أما 11 أيلول/سبتمبر فمثلنا مثل دبي ومصر والجميع يريد أن تخرج من إرهابساته، إذا انتهت مشكلة الأراضي الفلسطينية المحتلة ستعود سياحة الأردن بقوة كما بداية عقد التسعينات، فرغم أنه لا يوجد طلب كبير الآن على الأردن في أوروبا إلا أن أيضاً من شركات السياحة والسفر لم تنزع الأردن من برورشاتها ومطبوعاتها في حين أن 60 في المئة من هذه الشركات نزعّت إسرائيل لانعدام الطلب عليها كوجهة سياحية.

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة لستقبل السياحة العربية إلى الأردن؟

□ نتوقع زيادة إلى 10 في المئة بعدد الزوّار العرب في إطار النمو الذي نسير عليه منذ 3 أعوام، حتى عرب فلسطين 48 حقّقوا زيادة كبيرة العام الماضي لكن تحامل الأحداث بداية هذا العام في الأراضي المحتلة أحرّق قلوبهم. العام 2001 استقبلنا 963 ألف سائح عربي وهذا العام نتوقع أن نخشّل 1.1 مليون ليصبحوا نسبة 60 إلى 63 في المئة من نسبة السائح إلى الأردن.

■ هل انخسعت تراجعاً في الحركة الاستثمارية نتيجة الأوضاع الراهنة؟

□ القطاع الخاص له رؤيته الخاصة حول الاستثمار في زمن الركود ملافاة التذرة بجهوية عند قدميهما، فنادق Le Royal والفورسوزنر والهيلتون سيفتحون هذا العام في عمان، والمريوت في البحر الميت بالإضافة لمشايخ جديدة، كذلك انتركوتينتال في العقبة ومشروع Tala Bay. انخفض الاستثمار مقارنة بالأعوام 99-2000 لكنه لم يتوقف. ■



مازن الخوري، مدير الأسواق العربية

الصحراوية في وادي رم، مشكلة الحيلة الواحدة عانيتهما في العامين 96 و97 أما هذا العام 2000 فلم تعد مشكلة.

الاستثمار السياحي انخفض لكنه لم يتوقف

■ تشهد الأردن حالياً حرب أسعار بين الفنادق؟ فهل لديهم دور في ضبط إيقاع القطاع؟

□ لا نستطيع التدخل في الأسعار، لكن يجب أن يبقى هنالك ضوابط بين أسعار فنادق الـ 4 و5 نجوم بحيث تأخذ كل فئة زبائنهما، لكن في الأزمة يصعب ضبط الأمور.

■ أحداث 11 أيلول/سبتمبر وجهت العديد من دول المنطقة للبحث عن أسواق جديدة، أين انتم من ذلك؟

الترويج، كما انخفضت أسعار الفنادق الفخمة لتضاهيها واستقبلت عرب فلسطين 48 أي شريحة زبائننا الأساسية. أما المتضرر الرئيسي فهي البتراء وفنادقها التي تعاني مشكلة حقيقية نتيجة اعتمادها المطلق على السياحة الأوروبية والأميركية، في حين أن السائح العرب قليلاً ما يقصدون منطقة لأجل المواقع الأثرية فقط، لذلك علينا أن نخلق المنتج الترفيهي الذي يقيمهم ولا فإنهم قد يأتون نهراً ويرحلون ليلاً.

■ مدراء الفنادق يلهون بجزء من الثلاثة عليكم وعلى وزارة السياحة نتيجة انخفاض نسب الإشغال لديهم، فما صحة ذلك؟

□ دوري هو المساند والروح في حين أن القطاع الخاص انكلي تاريخياً ويعتمد على الهيئة والوزارة لتأتي له بالزبائن، بدل المبادرة لذلك فنحن نعلمنا مشكلة أدوار ونعتقد التنظيم، الآن نضع ستراتيجية وطنية للسياحة حتى العام 2010 بالمشاركة بين القطاعين العام والخاص على مستوى الترويج والاستثمار، مثلاً نحن لا نحتاج فنادق 5 نجوم حالياً في البتراء بل فنادق 2 و3 نجوم، كذلك نحتاج إلى فنادق أكثر في البحر الميت والشمال بدل عمان، كذلك نطرح الاستراتيجية الامتياز بترويج كافة أنواع السياحة خصوصاً للمعارض والمؤتمرات.

■ كان لكم تجربة ترويجية مع مصر وإسرائيل، لكن السائح كان يقيم في كلا البلدين الشريرين لمدة تصل إلى أسبوع، ويأتي إلى الأردن لزيارة البتراء نهراً ثم يذهب ليلاً، فما جدوى هذا الترويج؟

□ للوجهات القريبة والمتوسطة نروج الأردن لوحده منذ البداية، أما للوجهات البعيدة فقط كاميركا والشرق الأقصى فرّجنا مع مصر وإسرائيل وحدث ما تقول. الترويج المنفرد رفع ليالي السائح الأوروبي إلى 4.4 حيث ركزنا على أنه إذا أتى إلى البتراء فقط بغوته الكثير كجسر عجلون والغفس في العقبة والسياسة العلاجية في البحر الميت والسياسة





الأردن السياحي في العام 2010

نديم المعشر: أهل الاستثمار أدري بشعابه



المستثمرون أولى بوضع الخطط والستراتيجيات، فحساب الحقل لديهم نادراً ما يخالف حساب الجيدر. نديم المعشر رئيس مجلس إدارة شركتي "العربية الدولية للفنادق السياحية" و"ماريوت وشيراتون في الأردن"، بالإضافة للعديد من المواقع والمسؤوليات التي يتولاها على مستوى القطاعات الخاص والرسمي، والمشارك، يتحدث بلغة الأرقام لـ "الاقتصاد والأعمال".

■ ما هو تقييمكم لأداء قطاع السياحة الأردني خلال الأعوام العشرة الماضية؟
□ نما القطاع السياحي الأردني نمواً جيداً خلال العقد الماضي، فقبل العام 1992 كان هنالك فنادق أو ثلاثة تنتمي لسلاسل عالمية وعدد فنادق الـ 4 نجوم لا يتعدى الخمسة، الآن أصبحت معظم سلاسل الفنادق العالمية موجودة في الأردن. في العام 1989 كان عدد الغرف الفندقية في الأردن 5700 الآن لدينا 17500 غرفة أي نحو 32 ألف ليلة فندقية، هذا النمو وأكبه تطور في المبيعات المحيطة بالقطاع السياحي فتم تأهيل جزء كبير من المناطق الأثرية، وتنوّعت المنتجات كالسياحة العلاجية في البحر الميت والسياحة الصحراوية والدينية والبقراء، كذلك زادت أعداد مراكز التسوق وفعاليات الأطفال والطعام، وولدت مهنة التمشيط السياحي قبل 4 أعوام وأصبح لديها 14 مكتباً خارج الأردن وهي تلعب دوراً ترويجياً هاماً، كما ارتفعت أعداد السياح

من 800 ألف إلى مليون و400 ألف، لكننا حتى الآن لم ننجح في رفع مدة الإقامة من 4,2 ليلة للسائح حالياً إلى 7 ليال كما نطمح.
■ هل نؤمنون بإمكانية تحقيق ترويج عربي مشترك؟
□ وجود سلاسل الفنادق العالمية وتوزّع فناديقها في مختلف المناطق عامل رئيسي في ترويج الجولات الكاملة داخل الأردن أو إقليمياً من خلال شبكتها التسويقية، وأنا من أشدّ المضعفين لتعاون إقليمي بين الأردن وسورية ولبنان ومصر ونسويقهم ضمن ززمة واحدة ويعروض مشتركة.

■ لماذا الآن الحديث عن السياحة البيئية العربية والتسويق الجذبي في منطقة الخليج؟
□ التوجه نحو سوق الخليج الآن ناتج عن إدراكنا أنّ هناك سوقاً مهمة قريبة منا علينا تهيئتها

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ التوجه نحو سوق الخليج الآن ناتج عن إدراكنا أنّ هناك سوقاً مهمة قريبة منا علينا تهيئتها

■ التوجه نحو سوق الخليج الآن ناتج عن إدراكنا أنّ هناك سوقاً مهمة قريبة منا علينا تهيئتها

■ التوجه نحو سوق الخليج الآن ناتج عن إدراكنا أنّ هناك سوقاً مهمة قريبة منا علينا تهيئتها

الأردن لاستقطابها، الخليج يستخدم مليون ليلة فندقية سنوياً أي أن 4 في المئة منها تصل فنادق الأردن ونسبة أعلى منها بقليل تصل فنادق الأردن وسورية ولبنان، إذا تكاثفت المعالم العربي مع بعضه البعض من شمال أفريقيا إلى الخليج حتى مصر ومنطقتنا تصبح من الوجهات السياحية الرائدة على مستوى العالم.

■ بإيكم ما هي أبرز الخطوات التي تساهم في تفعيل القطاع على المدى المنظور؟
□ تعمل على تنظيم رزمة وطنية للفعاليات تستقطب كافة الفرائح وتحبي المواسم الميتة، كذلك علينا تطوير منتجات سياحية خارج المواقع الرئيسية خصوصاً في مناطق عجلون الجبلية وأم قيس والسد.

■ هل تعتقدون أنّ الأردن مؤهل لملاقاة متطلبات السائح العربي كما الأوروبي، وما هي الفروقات الجوهرية بين الشريحتين؟
□ في المئة من السياح الغربيين يتركز اهتمامهم على المواقع الأثرية في حين أن 70 في المئة من السياح الخليجيين يطلعون لسياحة المتعة والاستجمام و10 في المئة للسياحة العلاجية. الأردن مهوياً بكل الشريحتين إذ لدينا 120 ألف موقع أثري بالإضافة للمواقع ذات الطبيعة الخلابة والسياسة الصحراوية، كما لدينا المنتزهات ومراكز التسوق والأماكن الخاصة بالأطفال وأكثر من 5000 مطعم، عندما نفعل سياحة المتعة والاستجمام نحن لا نمنع حياة الليل فقط فهذا خطأ شائع حول متطلبات السائح الخليجي، فهو سائح عالمي يحب التسوق في النحال التجارية وللمطام المتنوعة والمقاهي والمنتزهات، ونحاول تكييف الأسعار أكثر فاكسر للملاقاة وغبائته. كل ما علينا هو أن نجعل الأردن ترويجياً، فإذا أتى السائح هذا العام يجد الأردن مختلفاً عن العام الذي سبق.

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

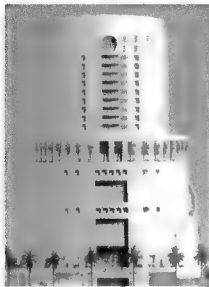
■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل

■ السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟
□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الـ 2 ضمن استراتيجية عمل





فندق Le Royal

استثمار بـ 210 ملايين دولار

يحتسب فندق Le Royal أحد الاستثمارات في قطاع الفنادق الأردني، وقد بدأ العمل به خلال العام 1997 وتوقيع افتتاحه رسمياً خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر 2002.

بلغت التكاليف حتى الآن 160 مليون دولار، وقد تصل قيمة الاستثمار الإجمالي إلى 210 ملايين دولار. يملك الفندق شركة General Mediterranean Holding السبسي.

يرأسها المستثمر العراقي نظيم الأوجي. يضم الفندق 286 غرفة تتوزع على 12 طابقاً، بينها 32 جناحاً وجناحاً مكثان. كما يضم مركزاً للحسوق مؤلف من 35 محلاً تجارياً، بالإضافة لصالات السيمينار، 130 مطعمًا عاليًا، و12 مكتبةً للإيجار. كذلك

يحتوي على العديد من القاعات، أهمها قاعة عشاء التي تتسع لـ 1500 شخص، وتبلغ المساحة الإجمالية للبناء 118 ألف متر مربع.

وحسب مدير الليجيات سامر دافستاني، ومديرة العلاقات العامة لانا بدر، فإن السعر المتوقع لليلة الفندقية في Le Royal يبلغ 110 دولارات، ويحتمد الفندق على استقطاب سياحة الأعمال والمؤتمرات، والسياحة العائلية لوجود مركز التسوق. أما خطة إيجار اللزج للربيع للمحال التجارية فبلغت 140 ديناراً أردنياً للفترة الواحدة سنوياً، و400 ديناراً للمكاتب. كذلك فإنه من المتوقع أن تكون نسبة نزلاء الفندق من العرب، وضمنهم عرب فلسطين 48، نحو 60 في المئة، ونسبة الأوروبيين 40 في المئة، خصوصاً من إيطاليا وأسبانيا، كما أن الفندق لن يعتمد على المنافسة من خلال السعر، بل من خلال تقديم المنتج المتميز. ويتألف طاقم عمل الفندق بنسبة 85 في المئة من موظفين كانوا يعملون سابقاً في فنادق عالية، حيث استقطبهم الفندق بعد أن تخفت معظم فنادق الـ 5 نجوم في الأردن عن نحو 15 في المئة من موظفيها.

وهناك تفاوت كبير بين الإنفاق السياحي العربي في الخارج والإنفاق المحلي في منطقتنا، ولا مجال للمقارنة إلا إذا رتبنا أنفسنا وقمنا للسائح احتياجاته وفصلنا مقوماتنا ومتطلباتنا لتتلاقى مع متطلباته؛ هذا الانفتاح يجب أن يتم ضمن إطار الأخلاق والثقافة العربية بحيث لا نقف موبتاً التي تميزنا عن سائر مناطق العالم وتلعب دوراً رئيساً في جذب السياح إليها، وأتوقع أن تعود السياحة الأردنية إلى النمو بقوة بدءاً من نهاية العام الحالي وبداية العام 2003. ■

ينفقه السياح في المنطقة، كيف يمكن تحقيق التوازن؟

□ في العام 1950 كان عدد السياح حول العالم 25 مليوناً فقط، في العام 2000 أصبح 699 مليوناً ويتوقع أن يرتفع إلى المليار في العام 2010. لكن من الظواهر الجديرة بالدراسة على مستوى المنطقة أن السياحة العالمية نمت خلال العشرين سنة الماضية بنسبة 10 في المئة سنوياً بينما على مستوى المنطقة فإن نسبة النمو أقل بكثير من ذلك،

العام 2010 ثم العام 2020 وتتصور حول أين نريد الأردن السياحي مستقبلاً. مثلاً إذا كنت أريد تنمية البحر الميت والحكومة ترفع سعر الأراضي في الوقت نفسه كيف أستطيع تحقيق ذلك؟ كذلك لدينا الآن 500 غرفة في البحر الميت ونحن بحاجة إلى 1200، هل أبنهم مئة واحدة أم على مراحل لاستيعاب النمو وعدم مواجهة ما حدث في عمان جزاء بناء الفنادق بسرعة؟ كل هذه التساؤلات وغيرها يجب وضعها ضمن مخطط ينطلق من القاعدة الاستثمارية والسياحية بناءً على دراسات للوصول إلى رؤية موحدة لدى الجميع.

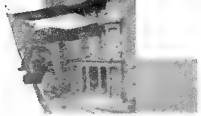
■ البتراء تعاني والبحر الميت مزدهر، لماذا هذه المفارقة ضمن مواقع البلد الواحد؟ البحر الميت له وضع خاص فهو قريب من العاصمة ومرغوب لدى كافة الشرائح والجنسيات كوجه سياحية وله صفة علاجية كما أن عدد الغرف قليل، أما البتراء فمحددة ضمن إطار المنتج الأثري لذلك علينا أن نضيف لها حافزاً آخر كسياحة المؤتمرات من خلال بناء قاعة معارض ومؤتمرات كبيرة تستقطب الفعاليات الإقليمية والدولية وأن ننظر حولها مفاهيم جديدة للحسوق والمنشآت الحرفية والأرتيزاناً مثلاً لاستقطاب السياحة العربية، بالإضافة إلى الحياة الليلية المدمومة أيضاً.

■ ما هو تقييمكم لجدوى الاستثمار السياحي في الأردن؟

□ السياحة استثمار طويل الأجل وجدير الاستثمار في القطاع الفندقي كبير جداً في الأردن، وأعطيك مثلاً حول أحد الفنادق وأنا معني به قد وزع أرباحاً بنسبة 200 في المئة خلال 10 أعوام وارتفعت موجوداته من 5 مليون إلى 70 مليون دينار أردني. وأما هناك مذ وجزو في السياحة لذلك عندما يزيد العرض عن الطلب فإن الترويج وفتح الأسواق الجديدة هو الخيار الوحيد، وعندما يكون هناك طلب مرتفع عليك أن تكون جاهزاً لاستقباله.

■ التفاوت كبير بين ما ينفقه السياح العرب حول العالم وما





مدير عام شركة Discovery للسياحة والسفر

سامر المعشر:

صناعة

سياحة الحوافر

عامٌ ونصف قضاها سامر المعشر في الأبحاث والدراسات قبل الولوج في قطاع السياحة والسفر الأردني، نتج عنها استهداف شريحة النخبة من السياح في أسواق محدّدة حول العالم، "أسعى للربح، لا أريد سرقة زبائن أحد، وأستقطب الذين يتفوقون المال في بلدي ويحتكون بأهله ويحافظون على البيئة"، قولٌ يلخّص رؤية الشاب "الغامر العاقل" لمفهوم السياحة، وشفافية مطلقة يعكسها هذا الحوار.



ونسيان العربية كان غلطاً فادحاً، والأسواق المحيطة مثل لبنان وسورية التي لديها تاريخ عريق في الأسواق الخليجية من الطبيعي أن نسياناً واستقطب ردة فعل هذه الأسواق بعد 11 أيلول/سبتمبر بسرعة أكبر.

■ وهل كانت الجهود المبذولة على مستوى الأزمة؟

□ كل ما قمنا به سابقاً كان ردة فعل وليس فعلاً، نواجه مشكلة فنبعث عن الحل، نبنى فندقاً فنرفض لنملاء، كذلك لم يكن لدينا إدارة أزمات وتخطيط لمواجهة، فأكبر ما مرّنا أحداث الضعة 11 أيلول/سبتمبر، قبل هذا التاريخ كانت الأرقام ممتازة وبعوت فجأة ففجئتنا ولم نرق بأي فعل ولو كان خاطئاً لمدة 3 أشهر، لم تكن نعوف ماذا نفعل لا على مستوى القطاع العام ولا الخاص، عندما يكون لديك استراتيجية واضحة لا تواجه مثل هذه المواقف.

■ الآن يتطلع إلى تحقيق مليون سائح عربي هذا العام، هل تعتقدون بإمكان تحقيق ذلك؟

□ اعتقد أننا محظوظون من حيث الأرقام التي نسعى لتحقيقها، فعدد السياح الذين نطمح لاستقطابهم خلال الأعوام الثلاثة إلى الخمسة المقبلة ضئيل جداً مقارنة بالسوق العالمية، تريد مليون سائح؟ إنه رقم صغير وأني سرق تركّز عليه بطريقة مدروسة يحقق لك هذا ولا يمكن أن تفشل إلا إذا قمت بعمل سيء جداً، فالمنتج استثنائي والخدمات تتحسن بشكل سريع وتوفّر الغرف يتطور بشكل هائل والمنافسون لا يمكنون التّوّج الذي لدينا.

■ ما هي المقوّمات الكفيلة بتحصيل الأردن الريّحية سياحية مفضلة عربياً كما هو أوروبا؟

□ الأردن مهيباً إلى حد كبير للسائح الأوروبي أكثر من العربي، حتى استقطاب السياحة العائلية لدينا ضعف ولحاجة الليل أيضاً ولنشاطات المرأة والتسوّق، لكن في المقابل فإننا نشهد العديد من الفعاليات التي تساعد على جذب السياح العرب والمهرجانات والنشاطات الثقافية والفنية

وطني، في الأعوام الثلاثة الأخيرة بدأنا نشهد تغيرات إيجابية وبدأت هيئة تنشيط السياحة تتحوّل من اسم إلى مؤسسة ناشطة في السوق العالمية قبل العربية ولا شك لدى أننا سننجز في النهاية.

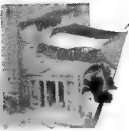
■ التركيز على الأسواق الغربية كان يحول دون الالتفات نحو الأسواق العربية، فما هي أسباب ونتائج ذلك؟

□ كان تركيزنا على الغرب لأننا كنّا نعتقد أنّ أفضل الزبائن الذين يمكن أن نستقطبهم هم السياح الأوروبيون والأميركيون، لم نتطّلع إلى الصورة كاملة على المدى البعيد فالتمسويق المرحلي على المدى القصير كان كافياً لملء فنادقنا وشركات السياحة كانت تنمو إلى 20 إلى 30 في المئة سنوياً، الأرقام كانت تنمو لكننا لم نكن نتطّلع بين ثنائياها ونقرأها جيداً ونحصى ما يغوتنا بدل ما يأتي إلينا. التركيز على السوق الغربية

■ كيف تقيّمون علاقة الأردن بأسواق السياحة العالية والأقليمية، خصوصاً على مستوى الترويج؟

□ أسواق الأردن الرئيسية تنقسم إلى النطاق الأوروبي والأميركي، النطاق العربي، وحديثاً الشرق الأقصى وأستراليا وأوروبا الشرقية التي يجب أن توليها عناية أكبر. سمعناها كثيراً سابقاً أنّ إمكاناتنا التسويقية لا تسمح بالتوسع ولا يوجد المال الكافي للترويج وهذا إلى حد كبير صحيح، فمثلاً سنياه تصرف 18 مليون دولار في السوق الإيطالية فقط بينما نحن ميزانيتها السنوية للترويج كامل الأردن لا تتعدى الـ4 ملايين دولار، رغم ذلك فإنّ الكثير من النجاح تحقق خلال الأعوام العشرة الماضية لكنّه كان غير مركز ونتيجة مبادرات فردية من القطاع الخاص بدل العمل المؤسسي المنظم والتسيق وهنا تكمن المشكلة الرئيسية، فصناعة السياحة حديثة في الأردن وكلّ كان يبغي على ليلاه وليس ضمن نشاط





بين السياح وأهل الريف الأردني. ليس المهم أن تكون الشريحة المستهدفة من قبلك قليلة بل أن تحقق لها أعلى مستوى من التوقعات، ففي شارع أكسفورد بلندن يمز 70 مليون سائح سنوياً بينما نحن في الأردن نطمح لنمو سنوي بمقدار 200 ألف سائح فقط، في بريطانيا يتفوق كل زائر 384 دولاراً يومياً بينما لا يتفوق عندنا أكثر من 61 دولاراً، أي أن كل شخص مقابل 6 أشخاص وناثريه في البيئة أقل ضرراً بكثير، هذه السياحة النخبة وأنا لا أقول أن الجميع يجب أن يتوجه إليها فقط.

■ وما هي أهم الأسواق التي عملتم على استهدافها؟

■ أهم الأسواق بالنسبة للأردن هي: فرنسا، بريطانيا، ألمانيا وإيطاليا، لكنني لم أتوجه إليها على الإطلاق، فانا أتناطح إلى سياحة الحوافز Incentive Traveler التي إلى سائح النخبة ذات التطلعات الخاصة ولا أريد سرقة زبائن أحد، فتوجهت إلى بلدان إسبانيا وهولندا ولوكسمبورغ وبليجيكا وإلى بوسطن وسان فرانسيسكو في الولايات المتحدة، خلال العام الأول حققت أرقاماً تزيد 40 في المئة عما أتوقع، وفي الأعوام الخمسة التي تلت حققت نمواً سنوياً بنسبة 50 في المئة، ولدي 82 في المئة كزبائن دائمين.

■ ماذا عن السوق العربية؟

■ السوق العربية مهمة جداً بالنسبة لي لكنني لم أتوجه لها حتى الآن نتيجة الطاقة الاستيعابية المحدودة لدى مقابل النمو الذي تشهده أعمالنا، حتى مع أحداث أيلول/سبتمبر لم تنخفض أرقامنا بشكل كبير وهذا العام تشير إلى نمو مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، سياحة الحوافز ذات التطلعات الخاصة ستشهد نمواً في الأعوام المقبلة في العالم العربي واستهدفنا في الوقت المناسب، وأما على آتم الإنراي أن "اسوق" كعربية ليست بديلاً مربحياً عن الغربية بل سوقاً خاضعة تعمل في طياتها الكثير من الغرض. ■

ر-ر

إهمال السوق العربية غلطة فادحة

لا أكثر بعد السياح الذين استقدمهم بل بحجم ما ينفقونه في الأردن

ك-ك

يقولون استقطب الأردن 800 ألف سائح عربي، لكن 57 في المئة من السياح الخليجيين الوافدين عبر الحدود يذهبون إلى سورية وليبنان ونحن نعتهم سياحاً، هذه مشاكل جزئية وحان الوقت لطهاها، الكل كان فرحاً بالأرقام قبل 11 أيلول/سبتمبر بحيث أنه لم يكن يهتم بتحليلها.

■ كيف انعكست هذه التجارب والمعطيات على إنشاء شركتكم Discovery؟

■ عندما أريد افتتاح شركة Discovery أمضيت عاماً ونصف العام في الدراسات والأبحاث حول سوق السياحة الأردنية فوجدت أن الذين يأتون إلى الأردن لا ينفقون أكثر من 61 دولاراً في الليلة الواحدة وهذا معدل منخفض جداً، فقررت التوجه نحو شريحة محدّدة ذات مستوى دخل مرتفع غير مكثرت بعدد الذين استقدمهم بل بمقدار الدولارات التي ينفقونها مع شركتي وفي بلدي من خلال تقديم منتج مميز يرفع هامش الربح، رغم أن الغواصة والحوافز من وزارة السياحة مبنية على أساس عدد السياح الذين تستقدمهم شركة السياحة والسفر، فبدأنا Discovery Echo Tourism التي تركزت حول الحفاظ على البيئة والاحتكاك

وأخرها مسرحية "المتنبى" ومهرجان الشباب العربي، كما أن البحر الميت سيشكل علامة نجاح فارقة مع الغنايق الجديدة التي يتم إنشاؤها.

■ يعتقد البعض أن سبب معاناة الفنادق يعود بالدرجة الأولى إلى عدم تنظيم الاستثمار السياحي، هل تؤخذ هذه المقولة بالاعتبار؟

■ المشكلة أنه لا يوجد لدينا مكان يمكن أن يذهب إليه المستثمر ليسال: أين أفضل موقع أو لفت فيه أموالتي؟ الخطوات حتى الآن خجولة وما واجهه قطاع السياحة خلال الفترة السابقة يدل على أهمية تسريعها، فمثلاً فندق موفتنيك البحر الميت تأخر لمدة 8 أشهر كما فاضاك عمال البتراء، ومعمل لإشغال الغرف انخفض بنسبة 20 في المئة وليس بنسبة 80 في المئة كما باقي المناطق، هذه الظواهر تستوجب الدراسة العميقة ضمن خطة شاملة لأخذ القرارات المناسبة. مثال آخر، البتراء مهمة جداً كموقع أدري لكن حياة الليل صفر، فلا توازن بين الليل والنهار الأمر الذي يؤدي إلى إدوم السياح إليها نهاراً ونهائهم إلى العفوية ليلاً، عندها نعرف أن الفندق في البتراء يجب أن يضيف نادياً ليليّاً يفيهم بذلك ككرة فعل بعد عام من التخييط، خطوات ردة الفعل بعيداً عن الدراسات والأبحاث والخطة الشاملة لا يمكن إن تسحدث منتجاً متكاملًا، إذا فتحت فندقاً في البتراء كيف يأتي إلي السياح من عمان؟ فقط من خلال سيارة الأجرة، فندق للاربيت مثلاً خالص بامسا كل نهاري جمعة والذين، كلها جهود فردية وليس ضمن رؤية وطنية.

■ لكن الصداق الآن يدور عن خطة سياحية حتى العام 2010 ...

■ مناللك مشكلة إضافية أن الحكومة ليس لديها أبحاث دقيقة ومعضلة من سوق السياحة في الأردن، العام الماضي استقبلنا مليون و300 ألف سائح، من أين أتوا؟ كم ليلة ناموا في الأردن؟ أين استقروا؟ كم صروفوا؟





STARWOOD

ستاروود

جان كيرستين، مدير عام فندق وأبراج شيراتون النيبيل عمان،

• تأشير 11 أيلول/سبتمبر زل
تقريباً، لكن الأردن هو الأكثر معاناة
نتيجة الوضع السياسي للتهديد
بالمنطقة.

• العديد من المؤتمرات تم
تأجيلها، وعلينا التركيز على الأمان
خلال الترويج.

• قد لا نحقق في الوقت الراهن
الأرباح التي نطمح بها المستثمرون،
لكن يجب أن لا يؤثر تخفيض النفقات
في تخفيض الخدمات.

• نحاول استقطاب السياح العرب لبروا شيئاً مختلفاً عن مصر
وبيروت، ويجب ترويج المنطقة كحزمة واحدة.

• نتوقع عودة الأعمال بدءاً من شهر أيار/مايو 2003، والإشغال
بنسبة 50 في المئة ممتاز حالياً.

• الاستثمار لم يتوقف لكنه في مرحلة ترقب بانتظار تدفق الأموال.



متى تكبير كعكة النزلاء؟

بدأت سوق السياحة الأردنية بالانحدار مع انتفاضة
أيلول/سبتمبر العام 2000، ثم انتعشت في شهر شباط/
فبراير 2001، وحلت الكارثة لمدة 3 أشهر مع أحداث 11
أيلول/سبتمبر، ثم بدأت بالانطلاق مجدداً خلال شهر
شباط/فبراير 2002، لكن تصاعد الأحداث في الأراضي
ال فلسطينية المحتلة خلال آذار/مارس من العام الحالي
أدى إلى العديد من إلغاء الحجوزات في الفنادق، ويستمر
الوضع صعباً منذ ذلك الوقت، بانتظار صيف شبه مزهري
يعتمد على السياح الخليجيين تحديداً، مدراء الفنادق
العالية في الأردن يحلون مراحل الأزمة ومسبباتها
ويطرحون رؤيتهم حول الحل، من خلال هذه المقطعات.



SIX CONTINENTS

Six Continents

جنتر جريغولايت، نائب الرئيس الإقليمي
للمبيعات، الأردن وفلسطين،

• هنالك زيادة في عدد السياح
الخليجيين، لكن تأثيره محدود على
فنادق الـ 5 نجوم، فمعظمهم لا يبقى لأكثر
من ليلة واحدة ثم يذهب إلى سورية
ولبنان، كما أن العائلات تستأجر شققاً
مفروشة.

• عمان عاصمة الثقافة العربية للعام
2002، نأمل أن يساهم ذلك في جذب
السياح من دول المحيط.

• كل السلاسل الفندقية تسعى لأن تميز لها مكاناً على البحر
للتي، ولدينا مشروعان موزلان لفنادق انتركونتيننتال بانتظار قرار
المستثمرين.

• الكل يسعى للحصول على قطعة من الكعكة، وإذا لم تزد سياحة
الأعمال بقوة، وتعود سياحة التمتع إلى سابق عهدها، فكلنا سنواجه
مشاكل مع المستثمرين.

• تواجه حرب أسعار، ويتفاوت سعر الليلة في عمان بين 38 إلى 58
ديناراً، أي أن هنالك 20 ديناراً فرقاً في سعر المنتج نفسه، هذا ليس
صحيحاً على الإطلاق.

• أكون سعيداً جداً لو أن نتائجي للعام 2002 توازي نتائج العام
2001.



ماريوت

جون نورش، المدير العام لفنادق ماريوت في الأردن،

• سياحة الأعمال تزيد عاماً بعد
عام، لكن سياحة التمتع تشهد
انخفاضاً نتيجة أحداث الـ 11
أيلول/سبتمبر.

• لم يتم إلغاء الرحلات لكنها
تأجلت، ونتوقع بدء عودة السياح
نهاية العام الحالي وخلال العام
المقبل.

• البتراء تعاني لأنها تعتمد على
السياح الأوروبيين والأميركيين، في
حين أن البحر الميت لم يتأثر لأنه
وجهة علاجية واستجمام لا مثيل
لها في العالم.

• السياحة العربية ستغطي قليلاً من النقص، خصوصاً خلال
فصل الصيف والأعياد، في حين أن الأوروبية تزدهر خلال ربيع
وخريف العام 2003.

• خلال صيف 2001 وصلت نسبة الإشغال إلى 80 في المئة، في حين
حققنا 60 في المئة كمتكامل منذ بداية العام الحالي حتى شهر حزيران/
يونيو.

• هنالك 3000 غرفة 5 نجوم في عمان، ومن الطبيعي أن تشهد حرب
أسعار نتيجة الظروف الحالية.





Le MERIDIEN مريديان

رجا نصري، مدير عام فندق مريديان عمان



• قطاع السياحة الأردنية يعيش مرحلة ترقب، والفنادق لا تستطيع الانتظار.
• خطة المدى القصير، البحث عن أسواق جديدة، واستقطاب سياحة المؤتمرات.
• يجب أن نستقطب السائح على عغان أولاً، ثم إلى باقي الأردن.
• السياحة العلاجية كلمة حلوة، لكن كيف نستغلها؟ وكيف نستطيع أن نجذب السائح القادم إلى البحر الميت إلى عغان والبتراء وجرش والعقبة وغيرها.
• نتوقع أن يرتفع معدل الإشغال من 50 في المئة حالياً إلى 70 في المئة خلال الصيف.
• بالنسبة للخليجي الآن، السوق الأردنية تأتي بعد ماليزيا ولبنان ومصر وسورية على التوالي.
• هذا العام ستخفض الأسعار 15 إلى 20 في المئة عن العام الماضي.
• لم ننحصر حتى الآن أن وزارة السياحة والهيئة لديها برنامج متكامل ضخم لاستقطاب السياح العرب.



Accor

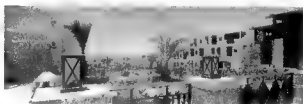
أحمد ككواني، المدير العام لفندق سوهيتيل طيبة زمان، البتراء



• نسبة الإشغال لدينا الآن لا تتعدى 10 في المئة، Accor أقضت فندق Mercure في شهر تشرين الأول/أكتوبر 2001، بسبب انهيار الأعمال.
• هذا الرئيسي تقليص النفقات للبقاء أحياء، حتى عودة الأعمال.
• سوق السياحة الدينية توقفت، نتيجة الانخفاض وإحجام السوق الأميركية.
• من الصعب أن نؤمن حياة الليل للسائح في البتراء، بحكم العادات والتقاليد، لكن يجب تحويل البتراء إلى منطقة حركة للتسوق، وإنشاء مركز معارض ومؤتمرات عالمي، وبناء كازينو.
• نركز حالياً على السياحة الأردنية الداخلية، وسعر الغرفة انخفض حتى 20 دولاراً مع انفجار.
• الزائر العربي لا يهتم بسياحة الآثار، لذلك لا يمكن أن نعول إلا على عودة الأوروبيين والأميركيين واليابانيين.

MOVENPICK موفنبيك

هنا نصري، مديرة التسويق والعلاقات العامة، الأردن



• السياحة العربية لن تعوِّض النقص قريباً، وعلينا تأمين التسهيلات وتكثيف الأسعار والترويج بقوة لجذب الخليجين.
• نتوقع 3000 إلى 7000 ليلة من الخليج في فنادقنا بعغان والعقبة خلال الصيف.
• انتفاضة العام 2000 خفضت الأعمال بنسبة 30 في المئة، وأحداث 11 أيلول/سبتمبر خفضتها 30 في المئة أخرى.
• نسبة 30 في المئة من الإشغال في البتراء الآن أمر عظيم، وسعر الغرفة يبعد من 50 إلى 25 دولاراً.
• نسعى لاستقطاب الأجانب الذين يعيشون في الخليج، وأن تصل نسبة حجوزات العرب في فنادقنا إلى 70 في المئة بالبحر الميت و50 في المئة بالعقبة و30 في المئة بالبتراء.
• شرم الشيخ تنافسنا على السوق الأوروبية، من خلال الأسعار المنخفضة والعملة الإعلانية المركزة. ويجب تخصيص ميزانية أكبر لهيئة تنشيط السياحة.
• "الفيضان" عائق في وجه السوق اللبنانية، والسائح اللبناني يقضي من 2 إلى 8 ليالٍ في البحر الميت.



حياة

جوزيف كزال، مدير عام فندق جرائد حياة عمان



• الأهم أن نأتي بالعالم إلى الأردن، ليشهدوا أيام العن أنه بلد آمن، بخلاف ما تدعيه الصحافة الغربية.
• بعض الفنادق اضطرت للإغلاق، خصوصاً التي تعتمد بشكل مطلق على المجموعات السياحية.
• الأردن وجهة عائلية بالنسبة للسائح العربي، وعلينا العمل على استقطاب الشباب.
• الأردن وجهة سياحية تحتاج أسبوعاً للتعرف عليها، لكن علينا تقديم العروض للناسبة لإبقاء هذه اللمعة.
• نأمل أن تحقق معدل إشغال خلال فصل الصيف بنسبة 60 في المئة، ولا أتوقع حرب أسعار لأنه من الصعب خفضها أكثر، وهي أصبحت تضاهي مصر تقريباً.
• المهم أن يبقى اسم الأردن موجوداً في بورشورات شركات السياحة والسفر العالمية، لأنهم إن نزحوا يصعب إعادته.



د. ريم بدران

أبرز المشاريع المستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار / قطاع الفنادق

بلغ حجم الاستثمار في المشاريع المستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار، منذ العام 1995 حتى تاريخه قيمة 1141228476 دينار أردني (نحو 1,7 مليار دولار). جاء ذلك في أرقام مؤسسة تشجيع الاستثمار، التي تتولى إدارتها العامة د. ريم بدران.

المشروع	المستثمر	قيمة الاستثمار / مليون دولار	الوِقع	مصدر الاستثمار
Tala Bay	شركة الأردن لتطوير المشاريع السياحية	500	الطبعة	الأردن، مصر، الولايات المتحدة الأمريكية
فندق Le Royal	شركة جنرال ميديترانيان للاستثمارات السياحية	210	عُتّان	بلجيكا
فندق انتركونتيننتال	شركة الساحل الجنوبي للفنادق	150	الطبعة	السعودية
فندق شيراتون	الشركة الدولية للفنادق السياحية	100	عُتّان	الأردن، السعودية، الولايات المتحدة الأمريكية
فندق موفتيك البحر الميت	الشركة الوطنية للفنادق والسياحة	75	البحر الميت	الأردن، السعودية
فندق الفورسيزونز	شركة البحر المتوسط للاستثمارات السياحية	67	عُتّان	الأردن، السعودية
فندق قصر الإمارات	شركة الإسكان للاستثمارات السياحية، التي أنشئت	45	عُتّان	أبوظبي
فندق موفتيك الطبقة	شركة البحر الأحمر للفنادق	33	الطبعة	أبوظبي مختلف
فندق كراون بلازا		31	عُتّان	قطر
فندق مايربوت البحر الميت	شركة الأعمال السياحية	30	البحر الميت	أبوظبي مختلف
فندق رانديسون ساس		27	عُتّان	الأردن

أحمد الخليل، مدير برامج الـ Marina Town

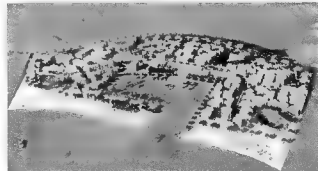


:Tala Bay

درة العقبة بنصف مليار دولار

يعتبر مشروع Tala Bay من أهم المشاريع السياحية ليس في الأردن فحسب، بل على مستوى منطقة الشرق الأوسط. المشروع القائم على طول 26 كلم من شاطئ الطبقة، بمساحة إجمالية تبلغ 2,671 مليون متر مربع، يُتَوَقَّع أن تبلغ كلفة مراحله الثلاث على مدى 15 عاماً نحو 500 مليون دولار. يملك المشروع شركة الأردن لتطوير المشاريع السياحية، التي أنشئت العام 2000 برأس مال يبلغ 11.5 مليون دينار أردني، وهي كونسورتيوم مؤلف من: أبو جابر للاستثمار، ومجموعة شركات أوراسكوم للسياحة التي يرأسها المستثمر المصري سميح ساويرس، وZara للاستثمار (أبرز مستثمريها صبيح المصري وباسين التلهوني)، وصندوق الضمان الاجتماعي، ومجموعة الحق للاستثمار.

المرحلة الأولى من المشروع تتضمن بناء ميناء لاستقبال القوارب



الـ Marina Town

السياحية والفخمة، والـ Marina Town، وملعب للغولف، و1300 غرفة فندقية، وضاحية سكنية للعاملين في Tala Bay. ويُتَوَقَّع إنجاز 35 ألف متر مربع من الـ Marina Town خلال الربع الثالث من العام 2003، وتضم 15 مبنى تحتوي على 144 شقة (بلغ عدد طلبات الشراء 250 طلباً حتى الآن، معظمها من أردنيين)، كما يتم خلال هذا التاريخ إنجاز 30 فيلا.

بلغت كلفة الدراسات للمشروع 7,5 مليون دولار، وكلفة البنية التحتية للمرحلة الأولى، من ماء وكهرباء ومات، نحو 56 مليون دولار. ويبدأ سعر للتر المربع من الأرض الموقرة للشراء بنحو 1000 دولار أمريكي. Tala Bay يمرحله الثلاث سيضم: الـ Marina Town، التي تحتوي على الشقق السكنية والطعام والمحال التجارية (عقود الإيجار حتى 7 أعوام، ويمكن تجديدنها)، ومرقا للغوارب، ومن 2 إلى 5 فنادق 5 نجوم، ومنتجعات وفنادق انتركونتيننتال وحياء وفورسيزونز الأولف حفظاً للغولف بها، بالإضافة لعدة فنادق 3 و5 نجوم، و5 فنادق تجمعات. كما يشمل المشروع: الغيالات والشقق السكنية (أن ينعدي حجم المساحة السكنية نسبة الـ 25 في المئة)، النوادي اليلية ودور السينما، حوض للسباحة، ملعب غولف، نوافر للانشاطات المائية والرياضية، مركز ثقافي ومركز مؤتمرات، مركز للمعاينة الصحية والاستجمام، ومركز تسوق.

افتتاح سياسي - اقتصادي لفندق موفنيك بيروت



الرئيس لحدود والوليد بن طلال بعد الإذاعة الستار



الرئيس لحدود والوليد بن طلال يؤسسان من المينع: عصام فارس، إيلي أرزالي، الرئيس نبيه بري، الرئيس رشيد

للإنتاجات ومركز لخدمات رجال الأعمال و72 شاليهياً و1010 كابينات ومرسى لليخوت، إضافة إلى مواقف تتسع لأكثر من 800 سيارة و35 متجراً فاخراً.

وبلغت تكلفة المشروع 140 مليون دولار منها 46 مليوناً من قرض مدته 7 أعوام بواسطة مجموعة من المصارف اللبنانية.

والشركة التي صممت المشروع هي شركة "ايرغا" اللبنانية، وأشرف على التنفيذ تحالف "ايرغا-جونز" اللبناني أيضاً.

أما التصميم الداخلي فكان من وحي أفكار بيار ووشون (مجموعة دار الهندسة) بالتعاون مع مكتب حمصي للديكور، ونفذت شركة جزييف خوري الأعمال البحرية. واستغرق العمل في المشروع 22 شهراً بعد توقف دام 20 عاماً بسبب الحرب الأهلية التي مرت بلبنان.

وكان الفندق مشروعاً غير مكتمل لآل الضاهر إلى أن اشتراه الأمير الوليد لضمه إلى مجموعة موفنيك (43 فندقاً في 10 دول)، وتمتلك المجموعة 10 مشاريع في الشرق الأوسط تزيد قيمتها على ملياري دولار.

وأكد الأمير الوليد بن طلال أنّ المشروع الثاني الذي يؤسس له في لبنان هو فندق فورسيزنز الذي سيقيم في وسط بيروت. ■

بن طلال، تطرق فيه إلى أمور داخلية وقضايا محلية على نحو لافت، إذ طالب بخطة اقتصادية ومالية تحدد مسار الخروج من الأزمة وتهدف إلى لجم نمو الدين العام. ويذكر أنّ المشروع يمتد على مساحة 90 ألف متر مربع، ويضمّ فندقاً يحوي 300 غرفة وجناح و8 مطاعم متنوعة ويشمل قاعات للأعراس والاحتفالات والمؤتمرات ومصالات

لم يكن افتتاح فندق موفنيك في بيروت افتتاحاً عادياً، فقد تميّز بحضور رئيس الجمهورية العماد إميل لحود ورئيس مجلس النواب نبيه بري وعدد كبير من السياسيين، فضلاً عن حشد من وجوه المجتمع اللبناني المعروف. كما تميّز الافتتاح بخطاب اقتصادي - سياسي لصاحب الفندق الأمير الوليد



كراون بلازا الكويت: عالم التميز الدائم



سبحر 3 الدنيا ويسام أبو سليمان

الزلا

المرادون بمختارات الأطعمة الآسيوية العربية مساء كل سبت، وبموائد ليلة المأكولات العالمية كل يوم أحد، وليلة المأكولات الإيطالية كل ثلاثاء، والمأكولات الشرقية العربية يومي الأربعاء والخميس ويتخللها العزف والغناء الحي للطرب الأصيل، أما يوم الجمعة فقد خصص للمهرجان العائلية وليلة المأكولات العالمية.

أما معلم النخوخة فيقدم مأكولاته البحرية الطازجة المستوردة من أقطار العالم كافة، وذلك في أجواء من الخصوصية.

بدوره يقدم مطعم ساكورا أطباقه اليابانية المتنوعة، في حين يستقطب مطعم شابستان متذوقي الأطباق الإيرانية الفاخرة.

هذا من دون أن ننسى مطعم أيام زمان الذي يقدم مجموعة واسعة ومتنوعة من المأكولات اللبنانية في أجواء تزيح بالطبيعة الحلة والخصوصية والدفاء. أما مقهى لوكافيه فهو مثال حي لقاضي الأريضة الباريسية، ويقدم مجموعة واسعة من المأكولات الخفيفة والعصائر وغيرها على أنغام العزف الحي اللبناني والتشيلو.

بدوره أشر مدير للمبيعات في كراون بلازا الكويت يسام أبو سليمان أن أسعار عروض المهرجان الصيفي متوفرة لكل المواطنين والمقيمين في دولة الكويت حيث يمكنهم الاتصال بالفندق للحجز. أما بالنسبة لمواطني ومقيمي دول مجلس التعاون الخليجي، فيمكنهم الاتصال عن طريق خدمة الحجزات الهاتفية المجانية الفورية في كل من: دولة الإمارات، المملكة العربية السعودية، مملكة البحرين، قطر، عمان، أو عن طريق مكاتب السياحة والسفر. وأكد أبو سليمان أن "كراون بلازا" تمّول إلى معلم سياحي وفندقي متميّز في الكويت وإلى مقصد حقيقي للتحية من الزوّار والعملاء الذين يبحثون عن الخدمات الراقية والمتنوعة في أجواء من الفرح والجمال والخصوصية والراحة. فاهلاً بهم في عالم كراون بلازا... عالم التميز الدائم. ■

من ضمن مهرجان العروض الصيفية "برنامج اسبح واربح" وهو برنامج مشهور للمكافآت، ويقدم جوائز نقدية فورية بقيمة 500 دينار كويتي للمكسبين الواحد، إضافة إلى الكثير الكثير من الجوائز القيمة الأخرى مقابل إنفاق أو شراء بقيمة 10 دنانير في أحد المطاعم الستة الموجودة في الفندق أو خلال الإقامة في الغرف خلال عطلة نهاية الأسبوع. هذا مع الإشارة إلى أن الفندق خصص جوائز نقدية إجمالية بقيمة 10 آلاف دينار.

وتحتضن العروض أيضاً هدايا إلكترونية قيمة جداً، و100 عضوية اشتراك مجانية وليلة 3 أشهر في نادي الفندق الصحي "نوتيلوس"، و300 جائزة أجنحة عائلية لمدة ليلتين في عطلة نهاية الأسبوع، والعديد من الهدايا الأخرى لوجهات الطعام الشهيرة في الفندق، إضافة إلى 100 جائزة من أفخر العطور المقيمة من لايت بايت برماية شركة الأسطورة.

مطاعم لكافة الأنواق

هذا ويوفر كراون بلازا الكويت في رحابه مجموعة واسعة من المطاعم لإرضاء كافة الأنواق. فمطعم الأحمدى يعاود إقامة الباليي المميزة ليجمع كنوز الطهي من جميع أنحاء العالم على مدار الأسبوع، ويتمتّع

في الإقامة في كراون بلازا الكويت... موعد حقيقي مع أجواء الفرح والخضروات الراقية والمتنوعة، حيث أثبت الفندق موقعه في عالم التميز والسهر الدائم على راحة العملاء وممتعة الإقامة في رحابه.

وتأكيداً للتميّز والسبق، أطلق كراون بلازا الكويت مهرجاناً للعروض الصيفية من 2002/7/1 لغاية 2002/8/31.

مديرة إدارة المبيعات والتسويق والعلاقات العامة سميرة البنا تقول إن المهرجان يأتي نتيجة إيمان وحرص إدارة كراون بلازا الكويت لتقديم فعاليات متممة ومتنوعة وأكثر تنافسية على صعيد الأسعار والخدمات المتطورة لخصانق 5 نجوم في الكويت، كما يأتي مهرجان العروض الصيفية هذا العام استمراؤاً لمهرجان العام الماضي الذي لاقى نجاحاً متميّزاً على المستويات كافة، حيث أن الفعاليات والأنشطة التي اختبرت بعناية كبيرة لبت احتياجات كل الناس، ما جعله يلقى التجاوب والتفاعل من كل الفئات. وتقول البنا إن كل خطوة تشجيعية اشعرت كل فرد بأن له مكاناً في المهرجان وفي كراون بلازا الكويت. وهذا من أسمى الأهداف للفندق بتحوّله إلى مقصد سياحي للجمع.

عروض وجوائز مغرية



كراون بلازا الكويت



د. غسان عاصدي

"رويال ريجنسي": سلسلة فنادق في مصر وسورية ولبنان وأبو ظبي غسان العاصدي: خدمة 5 نجوم بأسعار 4 نجوم

هل تتحوّل السياحة بترولاً جديداً في العالم العربي؟ سؤال يُطرح في ضوء الاهتمام المتزايد الذي توليه الشركات السياحية العالمية للمنطقة العربية، وكأنّ خطط التوسّع الفندقية التي تطاول المنطقة باتت رابحة سلفاً. وشركة "رويال ريجنسي انترناشونال" هي من بين المؤسسات الفندقية التي خطت رحالها في المنطقة أخذة من فئة الـ 4 نجوم ميداناً لنشاطها. فمن مصر إلى لبنان فسورية وأبو ظبي سلسلة مشاريع تحمل شعار "خدمة 5 نجوم بأسعار 4 نجوم".

انترناشونال 6 مراكز ترويج تتبع لها مباشرة وتتنوّع في: واشنطن، باريس، القاهرة، دمشق، أبو ظبي ولبنان. ويرى عاصدي أنّ "بعض الفنادق لا تزال خطتها تفتقد مسالة الترويج، إذ أنّ وجهة النظر السائدة هي أنّ السائح يأتي بمفرده إلى الفندق، وهذا غير صحيح. والأهم في هذا الصدد أنّ يكون الفندق مبرجاً على لائحة مراكز الحجز العالمية فضلاً عن المشاركة في المعارض والمؤتمرات". ويستطرد هنا ليشير إلى أنّ الاهتمام بـسياحة المعارض والمؤتمرات لا يزال ضئيلاً في المنطقة العربية خصوصاً وأنّ المنافسة تأتي من الدول المجاورة كتركيا التي تنفق للملايين في هذا المجال.

خدمة 5 نجوم بأسعار 4

يؤكد عاصدي أنّ "السعر بات العامل الأبرز في المنافسة العالمية. فتكلفة فنادق الخمس نجوم مرتفعة، وحتى رجل الأعمال يتطلع إلى السعر. ولهذا السبب ننشئ فنادق 4 نجوم بخدمات فنادق الـ 5 نجوم، كما أنّ الدول العربية ينقصها فنادق 4 نجوم بتصنيف عالمي، ويمكننا بالتالي استقطاب زبائن الخمس نجوم بحيث تراوح أسعارنا هامشاً فوق دولار للفرة. وعلى الرغم من أنّ استهدافنا الرئيسي هو رجال الأعمال، إلا أننا نعمل على توسيع دائرة الاستهداف لتشمل أطوار السياح على اختلافهم".

إهتمام بلبنان

يعتبر عاصدي السوق السياحية اللبنانية "من أهم أسواق المنطقة والتي تملك مستقبلاً واعداً مع توافر البنية التحتية للقطرة. وبدأنا نهتم بالسوق اللبنانية منذ العام الفائت، فالتواجد العربي في لبنان ممتاز ويجب الاستفادة من هذه الفرص وتحسين مقومات الفنادق لجذب أكبر عدد ممكن من السياح، على الرغم من أنّ أسعار السوق اللبنانية مرتفعة نسبياً مقارنة بالسوق الاسيوية".

"رويال ريجنسي" تملك وتدير فندقاً في منطقة برمانا وهو من أقدم الفنادق حيث أنّ رخصته الأولى موقّعة العام 1938. ويتألف الفندق من 40 غرفة ومطعمين وإناء ليلي ومجلات تجارية. ويوضح عاصدي أنّ "منك مخططاً لبناء 40 غرفة إضافية ومركز معارض صمي وقاعة مؤتمرات واجتماعات"، فحجم هذا الاستثمار بـ 1,5 مليون دولار. ويضيف: "نجري حالياً مفاوضات ومنطقة على 3 مشاريع في العاصمة بيروت ومنطقتي عاليه والعلمتين. فلا يوجد رقم معين محدد سلفاً لاستثمارنا في لبنان، فالسوق هي التي تحدد حجم الاستثمارات. كما أننا سننال قريباً شهادة الجودة ايزو على عملنا في لبنان".

6 مراكز ترويج

تملك شركة فنادق "رويال ريجنسي

توسّع عربي

تأسست شركة فنادق "رويال ريجنسي انترناشونال" منذ 7 أعوام بمشاركة مجموعة مؤسسات أميركية وآسيوية، وهي متخصصة في إدارة الفنادق من فئة 4 نجوم Deluxe. ويشير رئيس الشركة، د. غسان عاصدي، "إضافة إلى الإدارة، قد تدخل أحياناً في شراكة مع الملك في عملية البناء، والأمور هنا متوقّفة على المشروع بعد ذاته كما هو حاصل في مصر وسورية ولبنان". وعن التوسّع في الدول العربية، يقول: "بدأ توسّعنا في المنطقة العربية من مصر عبر فندق "نوبيخ" الذي انتهى بناؤه، وكذلك من خلال مشروع نقوم بشييده في منطقة مرسى علم جنوب اللردقة وهو عبارة عن قرية سياحية ذات طابع مصري تقليدي سيتم افتتاحه العام المقبل. أمّا في سورية، فقد شارف فندقنا في حلب على الانتهاء، ومن المقرر افتتاحه أواخر العام الحالي. وخلال شهرين أيضاً سنفتتح فندقاً في أبو ظبي، ومن الممكن أن نشارك في مناقصة أصدرتها الحكومة الأردنية لإنشاء فندق من فئة 4 نجوم في عمان".

وتعتمد الشركة، بحسب عاصدي، في خطتها التوسّعية على السائح العربي بالدرجة الأولى خصوصاً بعد تراجع السياحة الأميركية والأوروبية إلى المنطقة وتوافر مقاصد سياحية عربية متقدمة كما في: مصر، لبنان، تونس وسورية بشكل رئيسي.

شراكة بين أكاديمية الإمارات واككور العالمية



(من اليمين) رئيس أكاديمية الإمارات لإدارة الضيافة رون هيلفرت، العضو الرئيسي في الهيئة التعليمية في أكاديمية اككور لشبه الجزيرة العربية دينيس سورين، والدير الإقليمي للشرق الأوسط في اككور كريستوف لادوي

وقّعت أكاديمية الإمارات لإدارة الضيافة اتفاق شراكة مع شركة اككور العالمية لل فنادق، تأسست بموجبه "أكاديمية اككور لشبه الجزيرة العربية". وتهدف هذه الشراكة إلى تحسين جودة الخدمات ورفع مستوى العاملين في فنادق اككور في منطقة شبه الجزيرة العربية، وستتولى "أكاديمية اككور لشبه الجزيرة العربية" مهمة تنظيم برامج تدريبية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات العاملين ضمن فنادق اككور في المنطقة، فضلاً عن التماسي مع السياسة والطابع العام الذي تتميز به شبكة اككور العالمية. ويبلغ عدد البرامج التدريبية نحو 450 برنامجاً من ضمنها مثلاً "تدريب المذيب"، "الترحيب بالضيف" و"تخطي توقعات الضيف".

جائزة أفضل خدمة لمطعم الـ Blue Elephant



خلال حفل التكريم

نال مطعم "Blue Elephant"، الذي يقدم المأكولات للـ كية التايلاندية، مؤخراً جائزة أفضل خدمة Best Services Provider. تقدم الجائزة رئيس الوزراء التايلاندي تاكسين شيناواتارا في حفل تكريمي أقيم لهذه المناسبة في تايلاند، وقد تسلم الجائزة السيد والسيدة كارل ستيهي مؤسساً مطعم الـ "Blue Elephant" العام 1980 في بروكسل. ويذكر أنّ هذه الجائزة مقدمة من وزارة التجارة التايلاندية، قسم التصدير باعتبار أنّ الـ "Blue Elephant" يضم 500 موظف معظمهم من أصل تايلاندي خضعوا لتدريبات في بانكوك قبل استلامهم لعملهم في فروع المطعم المنتشرة في، بروكسل، كوبنهاغن، دبي، لندن، نيويورك، باريس، ليون، مالطا وبيروت (أوتيل سي-روك - الروشة).

2م) وزّعت على عدّة جزر بحرية مختلفة تتناسب مع احتياجات السوق العقارية في مملكة البحرين ودول مجلس التعاون الخليجي. كما يشمل المشروع عدداً من الفنادق ذات طابع معيّن وأنشطة بحرية مختلفة وعناصر ترفيهية متعددة الأغراض ومنها على سبيل المثال مشروع الحديقة المائية.

يُذكر أنّ "شريك" تعتبر واحدة من أكبر الشركات في تسويق المنتجات العقارية المختلفة، وقامت بتسويق وبيع مجموعة كبيرة من المنتجات العقارية داخل وخارج المملكة العربية السعودية منها ليرة العروس في جدّه، وتمتلك "شريك" مكاتب عدة للبيع داخل مدن المملكة العربية السعودية ولديها من



المهندس زهير حمزة (يمين) يباين نسخة العقد مع محمود الكوحي

الخبرات والكفاءات العالمية في التسويق وتستخدم أحدث الوسائل التكنولوجية في مجال التسويق العقاري.

"شريك" تسوّق مشروع درة البحرين

وقعت شركة خليج البحرين عقد اتفاق تسويق وبيع الأراضي السكنية التابعة لمشروع درة البحرين وذلك مع شركة (شريك) للتسويق العقاري كوكيل لها في المملكة العربية السعودية، وقد وقع العقد عضو مجلس الإدارة وعضو اللجنة التنفيذية لدرة خليج البحرين محمود هاشم الكوحي بينما وقع من الجانب السعودي للمهندس زهير حمزة العضو المنتدب لشركة شريك. ويُذكر بأنّ مشروع درة البحرين يعتبر من أكبر مشاريع السباحية والسكنية في منطقة الشرق الأوسط حيث يشتمل على 1800 قطعة أرض على البحر، مختلفة المساحات (500، 750، 1000



تصور أولي للمبنى الجديد في صنعاء

راديسون ساس في تركيا

أضافت مجموعة فنادق ومنشآت راديسون ساس فنادق جديدة في تركيا إلى شبكة فنادقها المتنامية بالمنطقة والتي تشهد قريباً إضافة 4 فنادق في مصر وليبنان، وقد وقعت المجموعة اتفاقاً مع صندوق للنح الحكومية لجمهورية تركيا لإدارة فندق في العاصمة أنقرة وآخر في مدينة إسطنبول، وقال نائب الرئيس الأول في مجموعة فنادق ومنشآت راديسون ساس ويرنر كوندنج: "وصلت خطتنا التوسعية في المنطقة إلى مرحلة الاكتمال، وسنقوم قريباً بإدارة شبكة من 14 فندقاً في مناطق الخليج والشرق العربي وأفريقيا، مضافاً بُعد تركيا من أهم محاور خطتنا التوسعية الإقليمية، حيث تعكس ستراتيجيتنا في التواجد بقوة في جميع الأسواق الكبرى، في حين يخضع فندق "هوتيل ستار" في مدينة أنقرة لعملية تجديد وتطوير شاملة، فإنّ الفندق الجديد في إسطنبول سيتم بناؤه من جديد على انقاض فندق "هوتيل ماكا" للوجود الحالي.

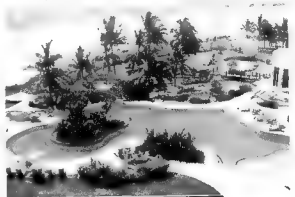
ربيع الشارقة 2003

عقدت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة اجتماعها الثاني برئاسة مدير الهيئة محمد علي الخومار، ضمّ ممثلين عن مراكز التسوق الكبرى في إمارة الشارقة وعن دائرة التنمية الاقتصادية وغرفة الشارقة والعديد من الجهات المعنية. تم الاتفاق على صيغة مشتركة للتعايير تشدّد على تميّزها ثقافياً وتراثياً وتعليمياً. كما تمّ تحديد موعد بداية عروض ربيع الشارقة 2003 في شهر كانون الثاني/يناير 2003.



محمد علي الخومار

تحالف "هيلتون"، "العمانية" و"الكويتية"



يقدم فندق هيلتون صلالة بالتعاون مع الطيران العماني والخطوط الجوية الكويتية عرضاً خاصاً لزواره لقضاء عطلة خلال مهرجان الخريف. ويشمل العرض تقديم تذكرة سفر نهائياً وإياباً على متن أي من الناقلتين وقضاء 3 ليالٍ في الفندق، ويستمر العرض حتى 20 أيلول/سبتمبر المقبل. وأرغب مدير عام فندق هيلتون صلالة جوزيف مكنو عن سماعته بالتعاون مع الطيران العماني والخطوط الجوية الكويتية، مضيفاً: "بينما تزدهر بقية المدن الخليجية تحت وطأة الصيف، نقدم لزوارنا في هيلتون صلالة فرصة الاستمتاع بطقس لطيف وسط أجواء من المناظر الطبيعية المتعددة".

تحديث شيراتون الدوحة بـ 20 مليون دولار

بدأ العمل في مشروع التحديث الرئيسي لفندق شيراتون الدوحة بتكلفة تقارب 20 مليون دولار، ويتزامن هذا المشروع مع احتفال الفندق بعيده العشرين. وستستمر شركة قطر الوطنية للفنادق، الشركة المالكة للفندق، الأموال في عملية تحديث 3 طوابق من الأجنحة وبناء مجمع جديد للمطاعم ومركز ترفيهي في الطابق الأرضي، إضافة إلى بناء مطبخ جديد. كما تم أيضاً إعادة تصميم للدخل الرئيسي والبهو بغية الاستفادة القصوى من منظر البحر والمدينة. وقد مُنحت شركة غلاف هاوزينغ عقد تنفيذ المشروع. وأشار المدير العام للفندق روبرت فان ميريندونه إلى أنّ هناك العديد من أعمال التطوير لا تزال في مرحلة التخطيط، وجميعها تتمحور حول الهدف المشترك وهو أن يبقى الفندق ضمن المستويات العليا من التصنيف العالمي.



Six Continents

عروض مغربية من كراون بلازا وانتركونتيننتال



فيليسيا انتركونتيننتال بيروت



شكري سلمان

تعتبر شركة Six Continents Hotels أكبر شركة لإدارة الفنادق في الشرق الأوسط ولديها مجموعة متنوعة من الفنادق والمنشآت في المنطقة.

تعزيزاً لتواجدها في الكويت، أقامت Six Continents "مكتب مبيعات الكويت" على رأسه مدير إدارة المبيعات شكري سلمان، وذلك تقديرًا لجهوده خصوصاً في فندق كراون بلازا الكويت التابع لها.

في حديث خاص مع "الاقتصاد والأعمال"، قال سلمان أنّ Six Continents تدير 62 فندقاً في المنطقة وهذه المجموعة تشمل فنادق ومنتجعات كل من: انتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي إن في منطقة الشرق الأوسط بما فيها بالطبع كراون بلازا الكويت. وهذه الفنادق والمنتجعات مؤهلة في دول مجلس التعاون الخليجي كافة ومصر ولبنان والأردن واليمن.

عروض كراون بلازا

ويلفت سلمان إلى العروض والمميزات الخاصة التي تقدمها Six Continents عبر فنادقها ومنتجعاتها إلى عملائها من السياح والمصطافين والعائلات في المنطقة. ففنادق ومنتجعات كراون بلازا في الشرق الأوسط تقدم عروضاً خاصة بعملة نهاية الأسبوع. هذه العروض تستمر من 1 تموز/يوليو حتى 30 أيلول/سبتمبر وذلك من خلال برنامج Week End Plus حيث تقدم هذه الفنادق عرضاً خاصاً لاصحاب الأولاد في غرفة الأبوين من دون تكاليف إضافية ووجبة إفطار مجانية لكافة أفراد العائلة، إضافة إلى عروض خاص في بعض

الفنادق ويشمل وجبتي الغداء والعشاء للأطفال مجاناً. وكل فنادق كراون بلازا في لبنان، مصر، الأردن، الكويت، عمان، السعودية، أبوظبي، دبي والفرج، مشتركة بالعروض الخاصة بأسعار Week End Plus.

وانتركونتيننتال بنصف السعر

بدورها فنادق انتركونتيننتال في جميع أنحاء العالم تقدم نصف السعر خلال الصيف، إذ يستطيع الزائرون بقضاء عطلة صيفية رائعة وراقية والمتعة بغرفة الإقامة في أفضل فنادق 5 نجوم في العالم (أكثر من 140 فندقاً) في أكثر من 70 دولة، وذلك بتكلفة 50 في المئة من الأسعار.

هذه الأسعار المغرية متوفرة كافة أيام الأسبوع ولغاية 8 أيلول/سبتمبر 2002.

ويلفت سلمان إلى أنّ للمسافرين الكثير من الاختيارات في الشرق الأوسط وأفريقيا وذلك في فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال.

الذكرى الخامسة لمطعم "مؤال"

أقامت مؤسسة مؤال لإدارة المطاعم حفلًا بمناسبة مرور خمسة أعوام على افتتاح مطعم مؤال اللبناني في دبي.

حضر الحفل عماد الهباس نائب رئيس مجموعة روتانا للفنادق مدير عام فندق البستان روتانا دبي وسعيد ملكي صاحب ومدير عام سلسلة مطاعم "مؤال" اللبنانية، الحائزة على جائزة أفضل المطاعم في الإمارات العام 2002، كما حضر الاحتفال فادي الدبس وعدد من المخرجين العاملين لفنادق روتانا دبي والشارقة وجانب من المدعوين.

عماد الهباس وسعيد ملكي والحضور يقفون قبال المؤال في بداية الحفل



UFA للتأمين توزع جوائز مونديال 2002



من اليمين: لوسيان حداد ح وهري شلهوب



خلال عملية السحب

اسكاف. جرى السحب بإشراف مديرية الهانصيب الوطني ممثلة بمديرها نجلا حبيش. وقد فاز الرابع الأول بسيارة رينو لاغونا موديل 2003 والثاني بسيارة بيجو 206 موديل 2002. أما الرابع الثالث ففاز بطاقة سفر مع إقامة لمدة أسبوع في باريس والرابع الرابع بقسيمة شراوية بقيمة 2500 دولار من محلات سكاف، فيما حاز الخامس على بطاقة سفر مع إقامة لمدة أسبوع في لندن.

أقامت شركة UFA للتأمين حفلاً غنائياً راقصاً أمام مبنىها في وسط بيروت التجاري تم خلاله سحب أسماء الرابحين في المسابقة التي أطلقتها الشركة لخاصة مونديال 2002. حضر الحفلة سفير البرازيل في لبنان باريسيلاس ثيليس ورئيس مجلس إدارة شركة UFA هنري شلهوب وممثل شركة بيسول وحنيه وكلاء رينو بيار حنيه وممثل شركة سيديا وكلاء بيجو أنطوان عازوري وصاحب مؤسسة القمشة سكاف إيلي وفيليب

فايزز للأدوية تشتري فارماسيا

أعلنت شركة فايزر أكبر شركة أدوية في العالم أنها ستشتري منافستها الأصغر فارماسيا كورب مقابل 60 مليار دولار على شكل أسهم، فيما يعد أكبر اندماج بين شركتين في غضون عام. يشار إلى أن الصفقة التي وقعتا الشركتان ستسفر عن مولد عملاق في صناعة الأدوية يتمتع بعائدات سنوية تزيد عن 48 مليار دولار ولديه عدد من أكثر الأدوية مبيعاً في العالم منها الفياغرا ولبينيتور لخفض الكوليسترول اللذين تنتجهما فايزر إضافة إلى سيليبريكس ويكسترا لعلاج التهاب المفاصل من إنتاج فارماسيا. وتنص شروط الصفقة على أن تبادل فايزر 1.4 سهم من أسهمها مقابل كل سهم في فارماسيا.

وسيملك مساهمو فايزر 77 في المئة من الكيان الجديد وسيؤول رئيس مجلس إدارة فايزر ومديرها التنفيذي هنري ماكيفل نفس المنصبين بعد الاندماج، وسيصبح رئيس مجلس إدارة فارماسيا ومديرها التنفيذي فريد فوغان نائب رئيس الشركة الجديدة.

وتأتي الصفقة في الوقت الذي تهافت فيه كبرى شركات الأدوية في شتى أنحاء العالم على الاندماج لمواجهة تباطؤ العائدات وتزايد العقاقير الجديدة التي تغزو السوق. وتمكنت فايزر من تنفيذ واحدة من أنجح عمليات الاندماج في الأعوام الأخيرة عندما اشترت منافستها وارن لامبرت في شباط/فبراير 2000 مقابل 114 مليار دولار.

أروب للتأمين ترفع رأس مالها

أعلنت شركة أروب للتأمين التابعة لمجموعة بنك لبنان والمهجر عن زيادة رأس مالها من 4,8 مليارات لبنانية إلى 7,2 مليارات ليرة وذلك من خلال ضم جزء من الاحتياطات الحرة إلى رأس المال.

وتأتي هذه الزيادة تعميماً للرؤى المالى للشركة وتطبيقاً لاستراتيجيتها الهادفة إلى متابعة عملية النمو على أسس متينة وصلبة، ما يؤولها زيادة حجم أعمالها مع المحافظة على الاستقرار المالى وتدعيم نسبة الرسالة العالية التي تتمتع بها. وكانت أروب حققت في العام 2001 إجمالى أرباح بلغت قيمتها 10,81 ملايين دولار بنسبة زيادة 23 في المئة مقارنة بالعام 2000. وسجلت أروب من المحافظة على نسبة ملاءة تتعدى خمسة أضعاف النسبة التي حددها قانون تنظيم عمل مؤسسات الضمان في لبنان، إضافة إلى أن الشركة استطاعت زيادة أموال المساهمين الخاصة بنسبة 23 في المئة والالتزام بسوق بتفويض المرحلة الثالثة لقرار وزارة الاقتصاد في ما يخص الدعم المالىة ولتفرض تطبيقها في 31/12/2003.

يذكر أن أروب للتأمين هي أول شركة تأمين في لبنان تحصل على شهادة الجودة أيزو 9001-2000 وذلك العام الماضى.

أريج: زيادة رأس المال 100 مليون دولار



ناصر النويب

من خلال إصدار 100 مليون سهم عادي على أساس حق الأولوية (أسهم الحقوق) وسيتم عرضها على جميع المساهمين وحملة إيصالات الإيداع الدولية الحاليين بنسبة اثنين من أسهم الحقوق لكل ثلاثة أسهم عادية بحوزة المساهمين أخصدين بالاعتبار تأثير خفض رأس المال. ومن المتوقع أن يتم قريباً الإعلان للمساهمين عن فتح باب الإكتتاب في أسهم الحقوق.

وقال النويب في مجلس إدارة المجموعة ناصر النويب الذي ترأس الجمعية العمومية غير العادية: "إن تقوية رأس مال المجموعة خصوصاً بعد الخسائر الكبيرة التي تعرضت لها نتيجة أحداث أيلول/ سبتمبر الماضي تعد خطوة رئيسية لتمكين المجموعة من المحافظة على ثقة عملائها، وشركاء أعمالها وصناعة التأمين بشكل عام".

وأكد النويب أن الدعم والالتزام الكبيرين اللذين إبداهما المساهمون تجاه مبادرة إعادة هيكلة رأس مال المجموعة يعدان مؤشراً واضحاً على دعمهم للاستراتيجيات المعدلة التي تعضي المجموعة في تنفيذها والهادئة إلى تصحيح مسار المجموعة وأدائها المالي. وأضاف أن الرأس المال الإضافي سيمنح المجموعة من الاستفادة من الفرص التي توفرها أسواق التأمين حالياً إلى جانب كونه يستجيب لتوقعات الأسواق المالية.

وأشار النويب إلى أن مبادرة إعادة الرملة ستتمكن "أريج" من لعب دور أكبر في دعم أسواقها الرئيسية في الدول العربية والأفرو-آسيوية والاستثمار في تنفيذ استراتيجيتها الرامية إلى تحويل المجموعة إلى مؤد راء للخدمات المالية في المنطقة.

أقرت الجمعية العمومية غير العادية للمجموعة العربية للتأمين "أريج" التي انعقدت مطلع تموز/ يوليو الماضي، زيادة رأس مال "أريج" بعد إدراج المساهمين على مبادرة إعادة رملة المجموعة وتعزيز قوتها المالية. وبلغت قيمة الزيادة 100 مليون دولار وستتم من خلال طرح إصدار أسهم الحقوق لجميع المساهمين.

وسيتم تنفيذ إعادة هيكلة رأس مال المجموعة على مرحلتين:

ففي المرحلة الأولى، سيتم إطفاء الخسائر المتراكمة مقابل رأس المال الصادر والمنطوق والاحتياطيات، الأمر الذي سيمكّن المساهمين من المشاركة في الأرباح المستقبلية للمجموعة وذلك من خلال خفض عدد الأسهم الصادرة من 360 مليون سهماً إلى 150 مليوناً بعد إلغاء كل الأسهم الحالية وإعادة إصدار خمسة أسهم جديدة عن كل 12 سهماً هي بحوزة المساهمين. وسيحافظ السهم على قيمته الاسمية والبالغة دولاراً واحداً فقط.

أما في المرحلة الثانية، فسيتم زيادة رأس المال الصابر للمجموعة

الأردن: هيئة تنظيم التأمين تدقق باختيار المعيديين

أعلنت هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن عن مواصلة اهتمامها بالترتيبات المتعلقة بإعادة التأمين لتوفير أكبر قدر من الأمان وحماية الحقوق والموجودات وتوزيع أمن للمخاطر المختلفة.

وأكد مدير عام الهيئة دباسل الهنذاري أن الانعكاسات السلبية التي خلفتها أحداث 11 أيلول/ سبتمبر للأراضي على أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، واتجاه معيدي التأمين العالميين نحو زيادة الأسعار والتشدد في الشروط والتغطيات زاد من اهتمام الهيئة بتوجيه الشركات والمؤسسات الوطنية التي تعتمد في النهاية على أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، نحو حسن اختيار معيدي التأمين.

وحذّر الهنذاري من مخاطر الاعتماد على شركات تأمين وإعادة تأمين غير معروفة محلياً أو عالمياً حيث تقم هذه الشركات شروطاً سهلة وأسعاراً منخفضة وتقبل الإكتتاب بإعادة التأمين بأسعار بعيدة عن المعدلات المعول بها عالمياً. وأوضح أن العروض التي تقدمها شركات إعادة تأمين غير معروفة بشكل كاف قد تشجع لجان الإحالة في الشركات والمؤسسات الوطنية على تأمين موجوداتها وتعاملاتها بأقل الأسعار من دون الأخذ بالاعتبار عناصر رئيسية أخرى مهمة مثل ملادة معيدي التأمين مالي، وقدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم في حال استحقاق أي خطر.

ودعت الهيئة الشركات إلى ضرورة التثبت من سلامة تفاصيل التغطية للتأمينية والتحقق من أن ترتيبات إعادة التأمين قد تمت لدى شركات إعادة تأمين معروفة ومصنفة عالمياً.

يذكر أن كبريات الشركات الأردنية الصناعية والخدماتية تقوم بالتأمين على موجوداتها وتعاقدها لدى شركات إعادة تأمين عالمية من خلال شركات التأمين المحلية. إلا أن التطورات التي شهدتها الأسواق المالية العالمية وشركات التأمين وإعادة التأمين العالمية التي منيت بخسائر كبيرة في الأشهر العشرة الأخيرة استدعت التدقيق وإعادة النظر في التعاملات بسوق التأمين العالمية.



د. دباسل الهنذاري

مخاطر التنويع

حتى وقت قريب، كانت الشركات المالية الكبرى ذات النحوس الكبرى في مجالات عملها الأكثر جاذبية للمستثمرين وكانت أسهمها الأعلى سعراً في الأسواق المالية العالمية. لكن بعد تآكل الفضلن حول محاسبة الشركات الكبرى، تزايدت جاذبية هذه الشركات وتعرضت أسهمها للتدهور حاد، وأصبحت بياناتها وحساباتها المالية تثير الجدل والحد في صفوف المستثمرين نظراً للتعقيدات الكثيرة في محاسبتها وبالتالي فئة شفافيتها وصعوبة قراءة أرقامها وتحليلها. وبما أن ميزانيات المصارف هي الأقل شفافية بين ميزانيات الشركات عامة، لقد كانت أسهم المؤسسات المصرفية الأكثر تعرضاً للانخفاض، خصوصاً المجموعات المصرفية المتعلقة الثالثة عن ربع شركات من قطاعات مالية مختلفة، كما هي الحال بالنسبة لمجموعة "سي بي غروب" التي تكونت العام 1998 بعد اندماج مصرف "سي بي بنك" مع شركة "ترافيرز" للبنان، وتضم أيضاً العديد من المؤسسات المالية في مجالات مختلفة كالوساطة المالية والعمل المصرفي الاستثماري. لا شك أن فساد محاسبة محاسبة الشركات في الولايات المتحدة، وبدرجة أقل في الاتحاد الأوروبي، قد شكلت ضربة قوية للنظام الرأسمالي الغربي ومفاهيمه الأساسية والتي لا بد أن تؤدي إلى تغيرات أساسية في نظريات واستراتيجيات العمل في قطاعات اقتصادية مختلفة، لكن من أهم انعكاسات موجة التشكيك في مالية الشركات والمصارف، إعادة النظر في مبدأ التنويع في النشاطات داخل المجموعة نفسها، والذي أصبح يعتبر مصدراً بارزاً للخطر بعد أن كان يشكل أحد أهم عناصر النجاح والربح، بل أحد العوامل الأساسية لتخفيف المخاطر المتعددة التي تتعرض لها الشركات والمصارف. فبعد أن كان التنويع يشكل مفتاح النمو والاستفادة الفضلى من وفورات الحجم، أصبح اليوم يعتبر عاملاً سلبياً يسبب في زيادة تعقيد البيانات المالية للشركات والمصارف وتسهيل عمليات التلاعب المحاسبي.

ويطرح هذا الشكيل الرئيسي في المفاهيم تساؤلات كبرى حول مستقبل عمل الشركات عموماً، والمصارف خصوصاً، حيث أن إعادة الثقة إلى الأسواق المالية العالمية ستضطر السلطات المالية إلى تطوير تشريعاتها وتشديد قوانينها، وتبني الشركات والمصارف الكبرى إلى تغيير استراتيجياتها وخطط نموها لتصبح أكثر بساطة ووضوحاً، وبالفعل، فقد بدأت بوادر التغيير تظهر لدى بعض المؤسسات المصرفية، وفي مقدمتها مجموعة "سي بي غروب" أكبر مجموعة مصرفية في العالم اليوم، حيث أوضح أحد المسؤولين فيها مؤخراً أن الإدارة بدأت تتخلى من الاعتماد على تنويع الخدمات ومجالات العمل إلى التركيز على بناء مبالغ ربحية في عدد صغير من النشاطات المحددة. لكن تقليص التنويع في النشاطات قد يكون لصالح المصارف بعد أن أصبحت شركات ومؤسسات في قطاعات عديدة أخرى تتحدى على العمل المصرفي في مجالات مختلفة مثل منح القروض وإصدار بطاقات الائتمان وقبول الودائع وتقديم برامج توفير.

المصارف العربية في الترتيب العالي

حافظت المصارف العربية على مراكزها في ترتيب أول ألف مصرف في العالم للعام 2001 الذي تنشره سنوياً مجلة "ذي بانكر" البريطانية، وذلك رغم عدم حصول عمليات دمج كبرى في المنطقة خلال العام الماضي. كما أظهر العديد من المصارف وريحية جيدة، خصوصاً مصارف الخليج، حيث ارتفع العائد على حقوق المساهمين للمصارف السعودية الداخلة في الترتيب من 18,3 في المئة العام 2000 إلى 18,8 في المئة العام 2001، وللمصارف الكويتية من 16,2 في المئة إلى 18 في المئة بالنسبة إلى معدل رأس المال إلى الموجودات، كانت للمصارف الإماراتية الأقوى حيث سجلت نسبة 16,3 في المئة، مقابل 16,4 في المئة لمصارف مملكة البحرين و 11 في المئة لمصارف الكويت.

وقد بقي ترتيب المصارف العربية الكبرى كما هو تقريباً، مع عودة البنك الأهلي التجاري إلى الرتبة الأولى بين المصارف العربية والمرتبة 148 في الترتيب العالي، وذلك بعد زيادة رأس ماله بنسبة 10 في المئة العام الماضي. وبقيت أربعة مصارف عربية إلى الترتيب العالي، وهي بنك الدوحة (قطر) وبنك أبوظبي (مملكة البحرين) والبنك العربي الأفريقي الدولي (مصر) وبنك الخليج الأول (الإمارات). وكان هناك مصرف عربي، هو بنك الشارقة الوطني، بين المصارف الأكثر تحسناً من حيث المرتبة إذ قفز مئة نقطة من المرتبة 962 إلى المرتبة 862 في عام واحد.

مصرفان لبنانيان يطلقان صندوق الإستثمار

يستعد مصرفان لبنانيان لإطلاق صندوق استثماري جديد بالدولار، يتحاضن الأوراق المالية اللبنانية من سندات "كيويوند" وشهادات إيداع وسواها.

وعلم أن هذا الصندوق سيتم إطلاقه خلال أسبوعين بحيث يظهر أولاً على أشرطة / أشرطة الفيديو.

للعرف، أن المصرفين المذكورين يتحاضن للمرة الأولى في هذا المجال، وقد يشكل ذلك نواة لتعاون أوسع بينهما.

المحتويات

- المخيريم: "بيتك" يصدر صندوقاً و 3 محافظ عقارية... 80
- أبو ظبي الوطني: يبدئن بنى وسائل الدفع الذكية... 81
- بنك النيل يقر ميزانيات 4 أعوام عجاف 82
- "التجارويون" وزيادة رأس مال 83
- أخبار المصارف 86

61.7 مليون دينار أرباح النصف الأول

المفيزيم: "بيتك" يصدر صندوقاً و3 محافظ عقارية



أعلن بدر عبد الحسن المفيزيم رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبيت التمويل الكويتي - بيتك أن بيتك حقق أرباحاً إجمالية للنصف الأول من العام الجاري قدرها 61.7 مليون دينار، بلغت حصة المساهمين فيها 25.4 مليون دينار بزيادة 3 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

ووصل حجم الأصول إلى 2518 مليون دينار بزيادة قدرها 322 مليوناً عن الفترة نفسها من العام الماضي وبنسبة 15 في المئة. وبلغ حجم الودائع للنصف الأول 1917 مليون دينار بزيادة 237 مليوناً وبنسبة 14 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وأرتفعت ربحية السهم للنصف الأول إلى 37 فلساً مقارنة بـ 36 فلساً للفترة نفسها من العام الماضي.

مؤشرات جيدة

وأكد المفيزيم على أن المؤشرات المالية للنصف الأول جيدة وتتفق مع الضغط الموضوعية وتعتبر من نشاط القطاعات في ظل التطورات الاقتصادية المحلية والدولية.

ونوّه المفيزيم بالعديد من المؤشرات الإيجابية الأخرى في ميزانية النصف الأول ومنها الزيادة في حجم الأصول وربحية السهم والارتفاع في الودائع الذي يعكس ثقة العملاء ودفرتنا على تقديم أوعية استثمارية تناسب احتياجاتهم إضافة إلى التوزيعات الجيدة التي قدمناها العام الماضي والتي ساهمت في استقطاب مستثمرين جدد.

تحويل بنك الشارقة

وأشار المفيزيم بتوجهات الشيخ سلطان بن محمد القاسمي حاكم إمارة الشارقة نحو تحويل بنك الشارقة الوطني إلى بنك إسلامي واختيار "بيتك" كشريك أساسي في هذه المهمة، ما يؤكد مدى الإقبال على الخدمات المالية الإسلامية، وهو ما

أكدته موافقة الجمعية العمومية للبنك بعد ذلك، على التحويل إلى العمل المالي الإسلامي. وثقّن المفيزيم الإنجاز الكبير الذي تم تحقيقه بالتعاون بين مجلس إدارة بنك الشارقة الوطني وبيتك في تحويل البنك إلى مصرف إسلامي اعتباراً من أول تموز/ يوليو الجاري.

وأكد أن بيتك أضاف إلى نجاحاته وإلى مجتمعه الخليجي عنصراً إيجابياً بتحويل عمل بنك الشارقة إلى العملات المالية الإسلامية، موضحاً أن مصرف الشارقة الوطني - وهو الاسم الجديد - سيأخذ على عاتقه مهمة تطوير مجتمعه والإسهام في جهود تنميته، مع تحقيق طموحات عملائه حيث سيستحدث العديد من الخدمات والمنتجات القائمة على الشرعية في المجالات الاستثمارية المختلفة. وقال أن الأمر لم يكن سهلاً خصوصاً وأن التحويل قد تم خلال فترة عام واحد، فتحويل بنك تقليدي إلى بنك إسلامي أصعب بكثير من إنشاء بنك إسلامي جديد، خصوصاً إذا كان البنك قد عمل بالنظام التقليدي لنحو 26 عاماً.

وأضاف أن المصرف لديه الآن 9 فروع منتشرة في دولة الإمارات ويبلغ رأس ماله 367 مليون درهم، وتشارك فيه حكومة الشارقة بنسبة 27 في المئة وبيتك بنسبة 20 في المئة والباقي لمساهمين آخرين.

وشدد المفيزيم على أن كافة حسابات البنك أصبحت حسابات مصرفية إسلامية وأن عملية التحويل تطلبت تعديل نظم المحاسبة والحاسب الآلي والمعلومات.

وحول التكيف الشرعي لبعض توابيع معاملات البنك السابقة، أوضح المفيزيم أن مصرف الشارقة الوطني لم يعد يمنح قروضاً بفوائد وقد تمت تسوية القروض السابقة.

الفرص الاستثمارية

وأكد المفيزيم استمرار سياسة التوسع

الخارجي بما يحقق عائدة المؤسسة ويوسع فرص الاستثمار ويساهم في تقديم خدمة أفضل بمستوى عالمي، معلناً أن بيتك يعزز الدخول إلى أسواق بعض الدول الخليجية والعربية ويجري دراسات ومباحثات حول بعض الفرص الاستثمارية. وقال المفيزيم أن بيتك حريص على إفساح المجال لعملائه للمشاركة في صناعات وصناديق ومحافظ بيتك العقارية والاستثمارية التي تحصل رؤوس أموالها إلى مليار دولار أميركي.

ثلاث محافظ جديدة

ونوّه بالفرص الاستثمارية المتنوعة التي يوفرها بيتك لعملائه من حيث الودائع المختلفة الددة سواء منها السنوية أو ربع السنوية أو الاستثمارات اليومية في صندوق إعمار أو بالعملات الأجنبية مثل الدولار والجنين الإسترليني واليورو.

وقال أن بيتك وفي إطار حرصه على تنويع فرص الاستثمار أمام عملائه، سيطرح عليهم في شهر أيلول/ سبتمبر المقبل صندوقاً للاستثمار في العقارات الصناعية داخل الولايات المتحدة الأميركية أسسه بالتعاون مع شركة First Industrial برأس مال 120 مليون دولار، ومن المتوقع أن يحقق عوائد جيدة.

وأعلن المفيزيم أن بيتك سيؤسس خلال الشهر المقبل ثلاثة محافظ عقارية برؤوس أموال تصل إلى 400 مليون دولار واحدة في الولايات المتحدة الأميركية واشتانت في أوروبا، مشيراً بذلك إلى رغبة شرائع متعددة بالعمل مع بيتك في أشكال متنوعة من الاستثمارات. وأكد على أهمية السوق الأميركية نظراً لما حققه بيتك من نجاحات فيها عبر استثمارات متنوعة في محافظ وصناديق عقارية واستثمارية مازالت تعمل هناك محققة أفضل العوائد لعملاء بيتك. ■

للاعبين الرئيسيين بين المؤسسات المالية وشركات الاتصالات في المنطقة. ومن المتوقع أن يحوّل كافة بطاقاته البالغ عددها 300 ألف، إلى بطاقة فيزا الذكية مع نهاية العام الجاري وذلك بالتعاون مع شركة Oberthur Smart Card.

وبشراكة أخرى لا تقل أهمية عن الشراكة الأولى بين مصرف أبو ظبي الوطني وشركة فيزا، أطلق المصرف برنامج الحماية الإلكترونيّة للمعاملات التجارية على شبكة الإنترنت "معتد من فيزا".

وهذا النظام هو كناية عن نظام تدقيق الإلكتروني صمم للتعامل مع تطبيقات التجارة الإلكترونية حيث يقوم على التعرف على شخصية حامل البطاقة الائتمانية والتاجر الذي يتعامل معه. ويهدف هذا النظام إلى التقليل من حالات الغش التجاري على شبكة الإنترنت والمحد من الاستخدام غير القانوني لبطاقات الائتمان ما يوفر للمستهلك والتاجر مستوى موقفاً من الحماية والثقة.

وكان مصرف أبو ظبي الوطني دخل في فترة تجريبية للبرنامج ومن المتوقع لهذا النظام أن يستقبل 20 ألف عميل من حاملي بطاقات الائتمان.

وكان المصرف قد عقد قبول الإعلان عن هذا النظام الذي يعتمد تقنية 3D Secure Credit/Debit Card، اتفاقيةتين مع كل من الثريا والسوق الحرة في أبو ظبي.

يذكر أن إطلاق هذا البرنامج تم بالتعاون مع شركة "بي. تي. أجناتيت"، قسم خدمات وحلول الأعمال من بريتش تيليكوم ووحدة التجارة الإلكترونية في "كومسترس".

وفي خطوة سابقة كان مصرف أبو ظبي الوطني قد بدأ بتشغيل نظام جديد ومتطور لإسناد البيانات بالتعاون مع شركة STME المتخصصة في تطوير حلول تخزين البيانات والمعلومات في منطقة الشرق الأوسط. ويترجم هذا النظام ضمن ستراتيجية المصرف الآيلة إلى دعم وإدارة البيانات والمعلومات الخاصة بالعملاء. كما وقّع المصرف اتفاقية مع شركة "بوليوريو" لتحلّ الوثائق والملفات إلكترونياً عبر شبكة المعلومات بطريقة آمنة وسهلة. وتعتمد "بوليوريو" على منصة التراسل المركزي المبنية من قبل جمعية "سويتف" العالمية المتخصصة في تقديم حلول للاتصالات المصرفية واللابة بغية تهيئة البيئة المثالية لتبادل الوثائق الإلكترونية. ■



بالتعاون مع فيزا "أبو ظبي الوطني" يُدشّن بنى وسائل الدفع الذكية

(P.O.S.)، وفي هذا السياق قال خميس بو هارون رئيس القطاع المصرفي الداخلي "إن هذه المبادرة تقدم تقنية متطورة لجيل جديد من بطاقات الائتمان التي توفر الحد الأقصى من الأمان والثقة لحامل البطاقة نفسها، وتعدى ذلك لبناء بنية تحمية لقبول البطاقات الذكية في دولة الإمارات وذلك من خلال تزويد شبكة من الأجهزة الجديدة لدى نقاط البيع والتي ستقبل البطاقات الذكية التي تصدرها بنوك أخرى على نطاق العالم". وختم أن هذه التقنية هي واحدة من سلسلة منتجات متطورة يعمل بنك أبو ظبي الوطني على طرحها في المنطقة.

ومن جهته أعرب ستيفن هايكوك، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في المصرف أنه من خلال هذا البرنامج سيقبل المصرف مركزاً ستراتيجياً متقدماً بين منافسيه وسيتمكن من مواجهة المستقبل بتقنية متطورة من خلال تطبيق أساليب آمنة ومتطورة في إتمام الصفقات والدفعات والتي سيؤدي منها جميع حاملي البطاقات الذكية. وختم هايكوك أن المصرف أصبح من بين الرواد في قطاع بطاقات فيزا الذكية ومن

يطرحه برنامجاً متكاملًا لبطاقة فيزا الذكية وبرنامج "معتد من فيزا"، نصب بنك أبو ظبي الوطني نفسه المصرف الأول في منطقة الشرق الأوسط وبين 52 مؤسسة عالمية الذي يعتمد حلاً متكاملاً لتطبيق تقنيات الرقابة الإلكترونية لبطاقات الائتمان والدفع بدلاً من تقنية المغناطيس في كافة فروع المصرف الطبيعية والإلكترونية؛ والمصرف الأول في وسط وشرق آسيا ومنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا الذي يعتمد برنامج الحماية الإلكترونية للمعاملات التجارية على شبكة الإنترنت. Verified By Visa.

وكان بنك أبو ظبي وفقاً لتصريح جوناثون كايديو نائب المدير العام لدى فيزا، المصرف الأول الذي أقدم على تأسيس البنية التحتية لوسائل الدفع الذكية. وكان للمصرف قد حدّث شبكة وسائل الدفع لديه حيث بات للمصرف اليوم 55 جهاز صرف آلية تعتمد تقنيات الرقابة الإلكترونية و1000 جهاز سيحدّث في نقاط البيع مع نهاية شهر كانون الأول/ديسمبر المقبل ليرتفع العدد في العام 2003 إلى 3000 جهاز في نقاط البيع

وسط هواجس "كابوس" قضية نواب القروض بنك النيل يقر ميزانيات 4 أعوام عجاف



مجلس إدارة البنك أثناء انعقاد الجمعية العمومية

مأزق رأس المال

ورغم نجاح الجمعية العمومية في تمرير ملفات ساخنة عدة أبرزها الخصصات والتجديد لمجلس الإدارة، إلا أن ثمة ملف آخر أكثر سخونة تم تأجيله لجمعية لجمعية غير عادية تقرر عقدها في 30 أيلول/ سبتمبر المقبل. هذا الملف يتمثل في ضرورة زيادة رأس مال البنك من 40 إلى 80 مليون دولار تطبيقاً لمبادئ "بازل" للتعطلة بكفاءة رأس المال.

وزيادة رأس مال بنك النيل لن تكون بالسهولة التي يتصورها البعض خصوصاً وأن عدداً كبيراً من كبار المساهمين يرفضون مبدأ الزيادة بدعوى ضرورة احتساب سعر الدولار المدفوع في سهم البنك عند التأسيس وفقاً لسعر الصرف الساري حالياً وليس سعر الصرف السائد وقت التأسيس قبل 24 عاماً، وبما يعني وفقاً لحسابات هؤلاء أن رأس مال البنك يبلغ حالياً 180 مليون جنيه بينما لا يزيد هذا المبلغ عن 32 مليوناً وفقاً لحسابات الحكومة والبنك المركزي، وبالتالي فإن البنك ربما يواجه موقفاً شديداً الصعوبة وتفرض عليه سيناريوهات لا يرغب فيها مثل طرح حصة للزيادة للاكتتاب العام أو بيع هذه الحصة لمستثمر ستراتيغي، وكلا الأمرين سيترتب عليهما تعديل هيكل الملكية وبما يعني تراجع حصة عائلة العيوطي المؤسسة للبنك والملكة لمظم أسهمه حالياً.

وأياً كانت السيناريوهات التي ستسفر عنها الجمعية العمومية غير العادية المرتقبة، فإن حقيقة واحدة مؤكدة وهي أن الجمعية العمومية الأخيرة نجحت في وضع البنك على أول الطريق الصحيح. ■

المشكوك في تخصيصها حيث أن مديونية نواب القروض للبنك تدور حول 221 مليون جنيه تم سداد 124 مليوناً منها.

كما أن إعادة تقييم الأصول الخاصة بالبنك - تمهيداً لأصول العقارية - كغاية بتغطية الموقف حيث يمتلك البنك أصولاً عقارية هائلة في وسط القاهرة ومواقع حيوية في الإسكندرية والمنصورة وبعض المحافظات. وإذا كانت مديونيات الشركات الملتزمة من البنك والبالغ عددها 17 شركة تمثل صعباً مزمناً، فقد أعلن مجلس الإدارة أمام حشود المساهمين في الجمعية العمومية أن هناك خطة شاملة لعلاج هذه المديونيات بالتسويق مع مجالس إدارات الشركات عبر عملية إعادة هيكلة تخلص هذه الشركات من مشاكلها التمويلية وتضعها على أول طريق الإنتاج والمنافسة.

ورغم سعي بعض كبار المساهمين للإطاحة بمجلس إدارة البنك لتحقيق أغراض شخصية وقياهم بتقديم شكاوى ضد مجلس الإدارة مليحة بالانتهاكات للأجهزة الرقابية والبنك المركزي، إلا أن الجمعية العمومية صوتت لتجديد الثقة في مجلس الإدارة واستمراره لمدة ثلاثة أعوام مقبلة وينسبة تصويت بلغت 65 في المئة ربما لإعطاء الفرصة للانطلاق بالبنك في المرحلة المقبلة.

ورغم التجديد لمجلس الإدارة إلا أنه لم يمر ثلاثة أيام على انعقاد الجمعية العمومية حتى تقدم عيسى العيوطي، مؤسس البنك ورئيس مجلس إدارته باستقالة من منصبه نظراً للصعوبة وإعطاء الفرصة لصعود جيل جديد إلى مواقع القيادة، وقد تم تعيين محمد حسين الصياغ رئيساً لمجلس الإدارة وعضواً منتدباً

القاهرة - محمود عبد العظيم

في خطوة اعتبرها البعض محاولة لتخلص من "كابوس" قضية نواب القروض الذي امتد 7 أعوام عجاف، نجح بنك النيل - أقدم بنوك القطاع الخاص المصرية - في تجنب عملية تجيير داخلية بعد أن أتم بالتدريج عقد جمعية عمومية عادية - تأخر عقدها 4 أعوام كاملة - يوم 30 حزيران/ يونيو الماضي.

والجمعية التي انعقدت وسط هواجس ومخاوف من انفجار الصراعات الداخلية بين كبار المساهمين من عائلة العيوطي المؤسسة للبنك في العام 1979 نجحت في استيعاب الظروف الصعبة الراهنة التي يواجهها البنك وعبور ما به جسور الأزمة لتقرر ميزانيات 4 أعوام كاملة تمتد في الفترة بين العامين 1998 و2001. كما نجحت الجمعية في تحقيق الهدف الرئيسي من انعقادها وهو وضع البنك على أول طريق المستقبل بعد أعوام طويلة من التخطُّ وتراجع الأداء وانخفاض الربحية.

أزمة الخصصات

وكان السبب الرئيسي وراء تأجيل اجتماع الجمعية العمومية طيلة الأعوام الأربعة الماضية الخلافات الحادة بين مجلس إدارة البنك ومراقبي الحسابات بسبب الخصصات حيث كان مراقبو الحسابات يصرون على زيادة الخصصات لمواجهة القروض المشكوك في تحصيلها الخاصة بالعملاء المتوقفين عن السداد وللمهين في قضية نواب القروض المشهورة، إضافة إلى أسباب أخرى منها استقالة بعض أعضاء مجلس الإدارة من عائلة العيوطي وتطورات القضية المنظورة أمام القضاء وهي أسباب في مجملها شكلت نوعاً من القيود على حركة البنك على الساحة المصرفية ووضعت مجلس الإدارة في موقف شديد الصعوبة حيث كانت عمليات التوطير والتحديث والمنافسة من قبيل الأحلام المولجة. فعلى صعيد الخصصات نجحت الجمعية في زيادة الأرباح المرصود لهذا الغرض من 204 إلى 506 ملايين جنيه من رصيد الأرباح الجنية وهي مخصصات تفوق بكثير حجم القروض

قدامى المساهمين يرفضون الإكتتاب بزيادة رأس مال "التجاريون"

القاهرة - الاقتصاد والأعمال:

شهدت الأيام القليلة الماضية تجدّد الخلافات بين قدامى المساهمين في بنك التجارة والتكتمية "التجاريون" بسبب زيادة رأس مال البنك حيث يرفض جانب من المساهمين إجراء الزيادة خصوصاً مساهمي النقابات المهنية للمؤسسين للبنك.

وتجددت الخلافات بمناسبة قيام البنك بدعوة المساهمين لزيادة رأس المال المصدر والمذروح من 24 مليوناً و488 ألفاً و880 جنيهاً إلى 200 مليون جنيه بموجب موافقة الجمعية العامة غير العادية للبنك والتي عقدت في 27 أيلول / سبتمبر الماضي. كانت هذه الجمعية قد فُجرت بركان الغضب بين مساهمي البنك عندما أقرت خفض رأس المال المذروح من 205 ملايين و911 ألفاً و450 جنيهاً إلى 22 مليوناً و488 ألفاً و880 جنيهاً وذلك لتغطية خسائر البنك

المرحلة والناتجة عن مضاربات في عمالات أجنبية تمت في السوق المحلية قبل أعوام عدة، وثبتت تورط بعض كبار موظفي "Dealing Room" في البنك في هذه المضاربات وتحقيق مكاسب ضخمة من وراءها.

واعتبر قدامى المساهمين من النقابات المهنية أنّ هذه الخطوة من جانب الجمعية العمومية بمثابة استهلاك لكامل رأس مال البنك يتربط عليه تآكل حصص المساهمين وإجبارهم على حلّين أحدهما من الأول ويمثّل في الإنعان لقرار زيادة رأس المال والإكتتاب في هذه الزيادة بما يرازي الحصص القديمة التي تم تخفيضها والحل الثاني يتمثّل في رفض الإكتتاب بما يعني إخراج هؤلاء المساهمين من البنك بعد أن يكونوا قد خسروا أموالهم بعد 15 عاماً كاملة. وجاء هذا الرفض ليجرّ الخلافات بين أعضاء الجمعية العمومية الذين هذ بعضهم بمقاضاة مجلس إدارة البنك الذي طرح هذه الحلول المرفوضة.

إلى ذلك واصلت إدارة البنك إجراءات زيادة رأس مال البنك وحددت الزيادة في صورة أسهم ممتازة وفقاً لشروط وموافقة البنك المركزي المصري في 13 آب / أغسطس الماضي وموافقة هيئة سوق المال مؤخراً بعد صراعات المساهمين التي أجلت عملية الطرح أكثر من 6 أشهر. ومن اللّزّي أن تشمل الزيادة وفقاً لبيان صدر عن البنك - نحو 17 مليوناً و751 ألفاً و122 سهماً في شكل أسهم نقدية منتزعة تخضع لقدامى المساهمين في نهاية عمل اليوم السابق لتأريخ فتح باب الإكتتاب بنفس نسبة ما يمتلكه كل مساهم. ومن المنتظر أن يتم الإكتتاب خلال الفترة من أول تموز / يوليو وحتى 31 تموز / يوليو الجاري، وفي حالة عدم تغطية الزيادة النقدية بالكامل يتم طرح ما تبقى من أسهم الزيادة على قدامى المساهمين الراغبين في الإكتتاب من دون التقدّد بنسبة المساهمة الأصلية لكل منهم وخلال مدة أسبوع من انتهاء المرحلة الأولى. ■

الزيادة مخصصة للجانب الإيراني

"مصر إيران" يرفع رأس المال إلى 150 مليون دولار

بدأ بنك مصر إيران تنفيذ إجراءات زيادة رأس ماله من 109 إلى 150 مليون دولار وهي الزيادة التي وافق البنك المركزي المصري في 18 حزيران / يونيو الماضي على تخصيصها بالكامل للجانب الإيراني المساهم في رأس مال البنك بهدف زيادة الحصة الإيرانية.

يذكر أنّ حصة الجانب الإيراني تبلغ 20 في المئة عائدة لشركة الاستثمارات الخارجية الإيرانية، بينما تتوزّع الحصة الباقية و قدرها

80 في المئة مناصفة بين بنك الإسكندرية وشركة مصر للتأمين. من جهة تجميل السحار، الرئيس التنفيذي لبنك مصر إيران قال: "الإقتصاد والأعمال، أنّ البنك بدأ في تنفيذ خطة تطوير شاملة تستهدف زيادة حصة البنك من السوق المصرفية معزّزاً بزيادة جيدة في رأس ماله تؤهله لممارسة دور أكبر على الساحة المصرفية في مصر. وقال أنّ هذه الخطوة تتوزّع على محاور عدة تشمل إدخال نظام

الخدمة المصرفية الهاتفية والتوسع في مجال التحويلة وإصدار بطاقات آلات الصرف الآلي في إطار توسيع قاعدة العملاء. كما تمّ الخطة توسعاً جغرافياً عبر افتتاح نحو 6 فروع جديدة تتوزّع على مناطق: المعادي والعاشق ومن مضان والمهندسين إضافة إلى التجمعات العمرانية الجديدة.

يذكر أنّ الأساط المالية في مصر تنظر إلى موافقة البنك المركزي على تخصيص زيادة رأس مال البنك للجانب الإيراني باعتبارها "موافقة سياسية" في إطار تقارب سياسي بين مصر وإيران واحتمال إستئناف العلاقات الدبلوماسية بين البلدين في وقت لاحق. من هنا نشطت الفعاليات الإقتصادية المهمة بالسوق الإيرانية في استثمار هذه الخطوة حيث تتركز تقديم معرض للمنتجات المصرية في طهران مقابل معرض مماثل للمنتجات الإيرانية في القاهرة. ■

البنك الأهلي التجاري



عبد الله باهمدان

بلغ صافي الأرباح للبنك الأهلي التجاري خلال النصف الأول من العام 2002 نحو 1403 ملايين ريال في مقابل 944 مليوناً للفترة نفسها من العام 2001، أي بزيادة نسبتها 49 في المئة منها مكاسب رأسمالية استثنائية بلغت 229 مليون ريال. كنتيجة ارتفع العائد على متوسط الموجودات خلال الفترة من 2 إلى 2,8 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين من 29,9 في المئة إلى 31,2 في المئة.

أعلن نك رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب عبد الله باهمدان مشيراً إلى أن إجمالي الموجودات بلغ 101,9 مليار ريال في مقابل 96 ملياراً في نهاية حزيران/يونيو 2001، أي بزيادة 6,1 في المئة. وارتفعت ودائع العملاء من 75,8 ملياراً في 30/6/2001 إلى 79,2 ملياراً في 30/6/2002 (زيادة 4,5 في المئة)، في المقابل زادت القروض والسلف بنسبة 9,6 في المئة، لتبلغ نحو 41,4 مليار ريال في نهاية حزيران/يونيو 2002.

وأوضح باهمدان أن البنك الأهلي التجاري طرح خلال النصف الأول عدداً من المنتجات الجديدة منها إصدار صندوق الأهلي للمراجعات بالبيرو كاول صندوق استثماري من هذا النوع يصدر في السوق المصرفية، كما تم تقديم منتج التيسير التجاري كوسيلة تمويل إسلامية مبتكرة لعملاء قطاع الشركات. وتم البدء في تشغيل النظام الآلي الجديد في الفروع والإدارات وبمعل نظام تشغيل Windows NT، حيث يوفر هذا التغيير لكافة فروع وإدارات البنك خدمات وأنظمة تطبيقية ترفع من مستوى الخدمة المقدمة للعملاء.

كما حصل البنك الأهلي التجاري على جائزة أفضل بنك يقدم الخدمات المصرفية الإلكترونية للأفراد في المملكة للعام الثاني على التوالي.

البنك السعودي البريطاني



يوسف هودجكينسون

بلغت الأرباح الصافية للبنك السعودي البريطاني (ساب) خلال النصف الأول من العام 2002 نحو 486,7 مليون ريال (129,8 مليون دولار) أي بزيادة نسبتها 15,2 في المئة مقارنة بـ 423,6 للفترة المماثلة من العام 2001، كما ارتفع دخل السهم إلى 12,17 ريال في مقابل 10,56 ريالاً.

وارتفعت ودائع العملاء خلال الفترة إلى 33,1 مليار ريال في مقابل 30,5 ملياراً أي بزيادة نسبتها 8,5 في المئة، وارتفعت القروض والسلف بنسبة 15,5 في المئة لتصل إلى 18,6 مليار ريال، وفيما حافظت القروض الشخصية على نموها القوي وسكّلت التسهيلات للشركات نمواً جيداً سجلت المحافظة الاستثمارات زيادة طفيفة (0,5 في المئة) لتصل إلى 21,5 مليار ريال. أما إجمالي الأصول فبلغ 43,8 مليار ريال

البنك العربي الوطني



نعمة صباغ

أعلن البنك العربي الوطني نجاحه المالية للأشهر الستة الأولى من العام الحالي، حيث بلغ صافي الربح 302 مليون ريال وبزيادة نسبتها 29 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وزاد إجمالي دخل العمليات بنسبة 15 في المئة ليصل إلى 854 مليون ريال، بينما زاد إجمالي مصاريف العمليات بنسبة 8 في المئة ليصل إلى 553 مليوناً. وقد أكتب هذه الزيادة في صافي الربح زيادة في كافة بنود الإيرادات، من أهمها زيادة صافي العملات الخاصة بنسبة 12 في المئة وزيادة الربح من القطع الأجنبي بنسبة 14 في المئة، كما حقق البنك مبلغ 38 مليون ريال جراء بيع جزء من محفظته الاستثمارية مفتحة فرصاً مؤاتية غير متكررة في أسواق المال. جدير الإشارة إلى مصافحة البنك على جذب المستوي نفسه من دخله كمخصصات احترازية بلغت 155 مليون ريال، وأدعى بذلك نسبة التغطية إلى 95 في المئة.

وقال نعمة صباغ، عضو مجلس الإدارة المنتدب، "تعكس هذه النتائج نجاح البنك في التحول من التركيز على تنفيذ العمليات إلى إدارة وتطوير العلاقة مع العملاء والتميز في خدمتهم وتلبية احتياجاتهم على مدار حياتهم، حيث قام البنك خلال النصف الأول من العام الحالي بإطلاق حثليتين موجهتين إلى عملائه من ذوي الرواتب الشهرية، تتعلق الأولى بـ "منافع العربي" والتي تتيح للعملاء الاستفادة من العديد من المزايا عقب تحويل رواتبهم الشهرية إلى البنك، وتعلق الحملة الثانية بـ "الحساب المبارك" والذي تضمن تقديم باقة متنوعة من الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والمعتمدة من لجنة الرقابة الشرعية في البنك، كما قام البنك، خلال شهر حزيران/يونيو بإطلاق خدمات "أحة العربي" والتي تتركز حول تقديم خدمة مميزة ضمن بيئة جذابة ومريحة للعملاء المتميزين والميسورين، كما قام بتجهيز صالات رحبة في سبعة فروع هي: الدمام، شارع الملك عبد العزيز - الخبر، الخبر الرئيسي، العقارية - الرياض، جدة البلد، طريق المدينة - جدة، ومكة المكرمة، وذلك لإستقبال وخدمة هذه الشريحة الممتزة من العملاء".

وأوضح صباغ أن ودائع العملاء ارتفعت بنسبة 7 في المئة لتصل إلى 27,150 مليون ريال مقارنة بمبلغ 25,260 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي، في حين زاد صافي القروض والسلف بنسبة 18 في المئة ليصل إلى 16,906 مليون ريال مقارنة بمبلغ 14,030 مليوناً في نهاية شهر حزيران/يونيو 2001، كما شهدت محفظة الاستثمارات زيادة بنسبة 14 في المئة لتصل إلى 18,390 مليون ريال مقارنة بـ 16,184 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي.

السوق	الزيادة	القيمة	المؤشر
السوق العربية	8.70%	1,046.17	المؤشر للركب لأسواق العربية
السوق الخليج	1.14%	1,266.99	المؤشر للركب لدول الخليج
السوق الإمارات	4.04%	1,060.81	مؤشر الإمارات
السوق السعودية	8.92%	1,267.36	مؤشر السعودية
السوق قطر	29.34%	1,752.76	مؤشر قطر
السوق عُمان	21.72%	679.93	مؤشر عُمان
السوق الكويت	20.38%	1,763.41	مؤشر الكويت
السوق البحرين	3.34%	823.72	مؤشر البحرين
السوق للركب لبلاد المشرق	6.89%	956.79	المؤشر للركب لبلاد المشرق
السوق فلسطين	-10.58%	729.53	مؤشر فلسطين
السوق لبنان	-3.02%	574.86	مؤشر لبنان
السوق الأردن	11.43%	1,147.62	مؤشر الأردن
السوق للركب لشمال افريقيا	-8.34%	411.50	المؤشر للركب لشمال افريقيا
السوق تونس	-7.07%	771.86	مؤشر تونس
السوق المغرب	-18.97%	528.23	مؤشر المغرب
السوق مصر	2.84%	314.46	مؤشر مصر

المؤشر للركب للأسواق العربية	+1.84%
نسبة التغير السنوي	+8.70 %
مؤشر السعودية	+1.76%
نسبة التغير السنوي	+8.92%
مؤشر الإمارات	+1.43%
نسبة التغير السنوي	+4.04%
مؤشر الكويت	+2.79%
نسبة التغير السنوي	+20.38%
مؤشر مصر	5.29%
نسبة التغير السنوي	+2.84 %

● القيمة الأساسية للمؤشرات في 12/31 / 1999 تساوي 1000

الفارجية المنتشرة في: لندن، نيويورك، جنيف، باريس، سفافورة، تابلاند، فينتام، لبنان ومملكة البحرين الذي تحول مؤخرًا إلى فرع تجاري متكامل، فضلاً عن خطته للتوسع في المنطقة العربية خلال الرحلة المقبلة.

بنك الرياض

حققت صناديق بنك الرياض الإستثمارية المشتركة خلال الفترة من العام 2000 إلى 2001 نمواً هو الأكبر من نوعه على مستوى البنوك السعودية، حيث ارتفع حجم الأصول المستثمرة في هذه الصناديق من 3.5 إلى 6.5 مليارات ريال. وشكّن بنك الرياض من رفع حصته في سوق صناديق الإستثمار السعودية من 9 في المئة في العام 2000 إلى 13 في المئة في العام 2001، وأصبح يستحوذ على حصة تقترب من 30 في المئة من قطاع صناديق الأسهم السعودية.

ويعزى هذا النمو السريع إلى تزايد ثقة العملاء والمستثمرين في صناديق بنك الرياض الإستثمارية، بعد أن حققت أداء جيد، وأظهرت تفوقاً على مثيلاتها من صناديق البنوك الأخرى، وهو ما أهلها للحصول على أكبر عدد من الجوائز، التي تمنح للصناديق الإستثمارية التي تحقق أفضل النتائج للمستثمرين. كما تمكن بنك الرياض للعام الرابع على التوالي من المحافظة على مركز الريادة من حيث أداء صناديقه الإستثمارية والحصول على أكبر عدد من جوائز التفوق من حيث الأداء للعام 2001 وثلاثة أعوام، حيث بلغ عددها 15 جائزة من بين 66 جائزة تفوق. وحصل على جائزة أفضل مدير استثمار من حيث أدائه للأعوام الثلاثة الماضية.

بنك الكويت الوطني

سجل بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 188 مليون دولار أميركي (56 مليون دينار كويتي) للنصف الأول من العام 2002.



إبراهيم ديبوي

وقال الرئيس التنفيذي لـ بنك الكويت الوطني إبراهيم شكري ديبوي: "إنّ نتائج النصف الأول من العام تؤكد ثبات واستقرار البنك وتطوّره في الأداء منذ تأسيسه في العام 1952. وهذا النموّ يعكس مع اهتمام متزايد بالعملاء ونوعية الخدمات المصرفية والمالية المتطورة". وقال ديبوي إنّ هذه النتائج جاءت رغم الظروف الصعبة التي تمرّ بها الإقتصادات العالمية والمحلية، وخصوصاً انخفاض أسعار الفائدة المستمرة وعدم استقرار الأسواق بشكل عام. وأكّد أنّ تاريخ البنك يثبت قدرته على اجتياز أشدّ التحديات والمصاعب ومن أبرزها لزمّتي المناخ والفرز العراقي، كما أشار إلى احتفاظ البنك بأعلى تصنيف ائتماني بين جميع البنوك العربية وبنوك الأسواق الناشئة بشكل عام من وكالات التصنيف العالمية المعروفة، حيث قامت وكالة التصنيف "فيتش" الشهر الماضي برفع تصنيف الوطني طويل الأجل إلى A+، ومن قبلها وكالة "موديز" العالمية التي رفعت تصنيف البنك طويل الأجل أيضاً إلى A2.

وأكد ديبوي أنّ البنك الوطني سيعتصر في تطبيق ستراتيغيته بتوزيع النشاطات ومصادر الإيرادات وتوزيع المخاطر، إلى جانب تقديم خدماته المالية المتطورة عبر 42 فرعاً محلياً ومن خلال فروع

البنك الأهلي المصري



حسين عبد العزيز
محمد عبد الحفيظ

في إطار توجّه البنك المصري للمسوق العالمية المحصول على تمويل بعد تضائل موارد النقد الأجنبي، نجح البنك الأهلي المصري - أكبر بنوك القطاع العام حجماً - في الحصول على قرض دولي قدره 300 مليون دولار إكتملت فيه 37 مؤسسة مالية عالمية.

وقال حسين عبد العزيز، نائب رئيس البنك، إنّ القرض دخل حيز التنفيذ بالفعل وتمّ تخصيصه للإستثمارات المحددة، مشيراً إلى أنّ القرض تمّ طرحه في السوق العالمية لمواجهة التوسع في التوظفات والإستثمارات وتغطية العمليات التجارية.

وكان "الأهلي المصري" طرح قرضاً مسوّقاً مدته ثلاثة أعوام بمبلغ 250 مليون دولار وتمتّ تغطيته بالكامل من خلال 37 مؤسسة مالية عالمية كبرى بما يفرق الغرض المطلوب، وبزيادة 50 مليون دولار.

واعتبر عبد العزيز إقبال المؤسسات المالية الأوروبية والأميركية على إقراض البنك الأهلي دليلاً على الثقة في الإقتصاد المصري والهدارة الإقتصادية وأصرّ وقدره المؤسسات المالية المصرية على الوفاء بالتزاماتها.

وأكد عبد العزيز أنّ خطوة البنك الأهلي جاءت في ظلّ مطالبة البنوك المصرية بالخروج للسوق العالمية لتدبير احتياجاتها من النقد الأجنبي اعتماداً على قدراتها الذاتية وبدلاً من الاعتماد على البنك المركزي.

وكان القرض الذي طرحه "الأهلي المصري"، قد تولى تمويله كل من المؤسسة العربية المصرفية في البحرين وسييتي بنك لندن وبنك أوف طوكيو ميتسوبيش لندن وبنك أساندره لندن بسعر فائدة يزيد نصف في المئة على سعر الليبور.

الاتحاد الدولي للبنوك

أعلنت كل من المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب) وسييتي بنك أن. عن إتمام وتوقيع قرض جمعت بنكي لمدة 5 أعوام بمبلغ 50 مليون دولار أميركي لصالح الإتحاد الدولي للبنوك في تونس. وقد جرت مراسم توقيع الاتفاقية في تونس بحضور كبار مسؤولي البنك المركزي التونسي وبنك الإسكان التونسي.

ولقي القرض إقبالاً كبيراً على الإكتتاب الذي فاق المبلغ المطلوب، مع دعم واسع من قبل البنوك المحلية والإقليمية والدولية والمشاركة والتي توزعت أدواراً كالآتي:

المؤسسة العربية المصرفية المصرية وسييتي بنك لعبا دور مفوض رئيس بترتيب القرض، الشركة العربية للإستثمار (مدير أساسي للقرض)، بنك المشرق (موتب)، بنك تونس الدولي، الإتحاد التونسي للبنوك (موتبان مشاركان)، إتحاء اللواء فهم: بانن - وارتيمير غيش بنك، البنك البريطاني العربي التجاري المحدود، يونتي كريديتو ايتاليانو - فرع لندن.

بنك بي.إم. بي انضمت



المغاربي

أعلن "بي.إم.بي" انضمت بنكاً نتاجه للنصف الأول من العام 2002 حيث ارتفعت أرباحه إلى 6,3 ملايين دولار مقابل خسارة بلغت 14 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2001، وبذلك استعاد البنك تحقيق الربحية للربع الثالث على التوالي.

وكانت أهم النتائج التي حققها المصرف إلى نمو أرباحه الصافية الآتي:

نمو الأرباح التشغيلية إلى 14 مليون دولار مقارنة مع خسارة 5,5 ملايين في النصف الأول من العام 2001، وتحقيق أرباح من الأنشطة الإستثمارية قدرها 11,8 مليون دولار مقابل خسارة بلغت 5,2 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي، وتحقيق أرباح من أنشطة أسواق رأس المال بلغت مليون دولار مقابل خسارة بلغت 2,2 مليوناً في النصف الأول من العام 2001.

وقال الرئيس التنفيذي للمصارف، رغم المناخ الإقتصادي والإتجاه السلبي للأسواق فإنّ أداءنا للتميز متواصل، وتظلّ محافظتنا الإستثمارية متمثلة بوضع راسخ ومتميز...

حمدان بن محمد رئيساً لـ بنك دبي



الشيخ حمدان بن محمد

تمّ تعيين الشيخ حمدان بن محمد رئيساً لمجلس إدارة بنك دبي.

وستستلم الشيخ حمدان بن محمد، الذي تخرّج من جامعة ساندنبرست البريطانية مؤخراً، مهام عمله مباشرة في بنك دبي، الذي أطلقته إمارات في وقت سابق من العالم الحالي ويبدأ نشاطه خلال العام الحالي. ويسمى البنك إلى احتلال مكانة بارزة في قطاع الخدمات المصرفية في الإمارات والمنطقة، علماً أنّه لم يقرر بعد القيمة النهائية لرأس المال.

وقال الرئيس الجديد: اتطلع لهذا المنصب وهذه المهمة الجديدة على أنها تحدّي لي ولجميع العاملين في بنك دبي، حيث سنعمل سريعاً على وضع معايير جديدة للتميز والابتكار في الخدمات والمنتجات المصرفية الموجهة للعملاء. وتسمى رؤيتنا إلى إنشاء بنك قادر على توفير حلول مصرفية شاملة للمؤسسات والأفراد على حد سواء.

خلينا ندرسه شوي...
استغفرك!

سمعت آخر تلتة؟

ابغلي رسالة

مش معقول شو حاوية
هالبيانات!

اللعبة والفرقة احلى
ما تلوه سوى

... (نق)
انت الفائز بمراد



www.maktoob.com

أكبر مجتمع عربي على الانترنت

info@maktoob.com



بنك HSBC انترناشونال

طرح إنش إس بي سي انترناشونال صندوقاً جديداً هو "صندوق الصناديق" يتبع استثماري الأوف شور الاستفادة بخصاصة ما لدى أفضل صناديق الاستثمار أداء في العالم. ويسمى الصندوق الجديد "سيليكيت"، وهو يقدم لمعامل الأوف شور لدى HSBC خدمة لا تحتاج عادة إلى المعامل بنوك الخدمات المصرفية الخاصة. وسيحصل أي شخص يستثمر في صندوق سيليكيت قبل 31 تموز/ يوليو على خصم مقداره 1 في المئة من الرسم المبدئي البالغ 5,25 في المئة.

وقال مارفن سبيرلينغ، رئيس الاستثمارات لدى إنش إس بي سي بنك انترناشونال: "إننا نعتقد أنّ الوقت الآن مناسب لكي يقدم الناس للاستثمار في أسواق الأسهم والسندات العالمية. ونحن نتوقع أن توفر هذه الأسواق خلال الأعوام القليلة المقبلة عائدات أعلى من حسابات الإيداع التقليدية".

تقدم تصميم صندوق سيليكيت ليقدم نموّاً لرأس المال على المنهج المتوسط والطويل، مع ميزة إضافية وهي عدم اعتماد الأداء على سوق واحدة أو صندوق واحد أو شركة واحدة لإدارة الصناديق. ولن يستثمر "سيليكيت" في أي صندوق إلا بعد قيام وحدة اختيار الصناديق لدينا بإجراء بحث وتحليل دقيقين للغاية والتأكد من أنه يقدم أفضل الفرص للنموّ.

meBank أول فرع خارج دبي وقريباً في السعودية

بعد بلوغ عامه الأول، جهّز المصرف الإلكتروني meBank الذي تأسس في مارس / آذار 2002، عدته ليفتح أول فرع له خارج دبي. وجهة السير هذه المرة كانت نحو عاصمة الإمارات حيث افتتح بنك الإمارات الدولي في سينما "فراند المارينا" فرع الخدمات المصرفية الإلكترونية والذي هو مزوّد بجهاز صراف آلي وجهاز الكمبيوتر وتلغزيون بلازما للمعامل.

وبهذا الافتتاح يصل عدد فروع مصرف meBank العاملة في دولة الإمارات إلى 17 فرعاً فضلاً عن أربعة فروع أخرى بنوي المصرف افتتاحها في غضون الأسابيع المقبلة في كل من الإمارات للخدمات المالية، وبيونين هاوس، وأبراج المصلى، وللأمسي بلازا.

ويقول لويس سكوتر، المدير العام لخدمات الأفراد في بنك الإمارات الدولي، "لدينا خطط توسعية تشمل تغطية كل الإمارات في غضون الأشهر المقبلة وعلى امتداد بلدان منطقة الخليج الأخرى. إنّ من بنك" هو بنك كل شخص وكلما جعلناه قريباً كلما كان ذلك هو الوضع الأفضل".

ومن ناحيته كشف فيصل عقيل، مدير عام meBank، النقاب عن افتتاح فرع جديد لهم في المملكة العربية السعودية، وأعبّر: "يأتي هذا التوسع الأتقي بناء على زيادة الطلب من قبل عملائنا هناك وإسهاماً في تشجيع حملة الصناديق من جميع أنحاء العالم بأن عملية فتح حساب باتت متاحة للمقيمين وغير المقيمين. وفي هذا السياق يبقى أن نحدد موقع الفرع الجديد في المملكة والذي سيكون الفرع الأول بين فروع عدّة منوي افتتاحها هناك".

يذكر أنّ مصرف mebank شهد في الفترة الأخيرة ترسيخاً لوقعه كمصرف متميّز لخدمات التجزئة المصرفية. فبعد حسابات العملاء بلغ 130 ألف حساب، ويصل الحدل الشهري لفتح الحسابات إلى 10 آلاف حساب جديد، ومن المتوقع أن ترتفع هذه القيمة إلى 15 ألف حساب حتى نهاية العام الجاري.

بنك باركليز الخليج

في إصدار هو الثاني من نوعه أطلق قسم إدارة الثروات لدى مصرف باركليز الإصدار الثاني لسندات مؤشر أسعار العقارات في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، وهذا المنتج هو كناية عن سلة استثمارات لرأس مال مضمون العائد حيث يتضمن تشكيلة واسعة من الاستثمارات عالية العائدات مرتبطة بمؤشر هالييفكس العقاري وخالية من المخاطر وتمكّن المستثمر من استرجاع كامل رأس ماله. ويتيح المنتج للمشاركين فيه الإفادة من أرباح قطاع العقاري في المملكة المتحدة من دون الحاجة إلى تملك العقار.

وتنقسم السندات الجديدة إلى حسابين، الأول يتم إيداع نصف المبلغ على شكل ودعة عالية الفائدة وبنسبة 9 في المئة، ومن ثمّ يستثمر المبلغ المتبقي بحسابات مرتبطة بمؤشر هالييفكس لأسعار العقارات. ويستفيد المستثمر من نسبة 80 في المئة من أي نموّ للمؤشر بعد خمسة أعوام ويخضع النظر عن أداء سوق العقارات.

ويبلغ الأدنى للإكتتاب بهذه السندات 10 آلاف جنيه استرليني في مليون جنيه يبدأ من تاريخ 9 أيلول/ سبتمبر ويستمر لمدة 12 شهراً. وفي نهاية الفترة يفخر العميل بين استرجاع استثماره مع عوائد كبيرة أو شراء العقار في المستقبل وإدارته من قبل وحدة إدارة العقارات في بنك باركليز.

بنك دبي الإسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي عن بدء تقديم خدمات "جوهرة"، وهي مجموعة من الخدمات المصرفية المتكاملة صممت لتلبي الاحتياجات المالية للمرأة كافة في جو من الخصوصية والراحة والالتفة.

وقال يحيى خليفة بن درويش، مدير عام بنك دبي الإسلامي: "يسعى البنك دائماً لطرح خدمات مصرفية وتمويلية فريدة ومتميّزة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويساهم طرح خدمات "جوهرة" للسيدات في تعزيز هذا النهج، كما يوفّر لهنّ بديلاً مثالياً للحصول على الخدمات المصرفية كافة بخصوصية تامة".

كما أكد يحيى بن درويش في الوقت نفسه أنه من أجل الارتقاء بمشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي والتجاري في دولة الإمارات، سخر البنك إمكانياته لتوفير أقسام خاصة بالسيدات وتسهيلات وخدمات مصرفية متكاملة وذلك لمساعدة سيدات الأعمال على متابعة أعمالهن في الجراء من الخصوصية والراحة.

وأكد يحيى بن درويش على عزم البنك افتتاح فروع أخرى خاصة بالسيدات في المستقبل، وقال بأنّ معظم فروع البنك في الإمارات تضم أقساماً خاصة بالسيدات وتستقطب أعداداً كبيرة منهن. ■

إخفاء الحقائق

يميل الإنسان لحصديق ما يقال له، فالانتماءات والأعمال والمسؤوليات تتكاد تغفل معظم تفكيره، لذا يفضل أخذ الأمور كما هي، من جهة أخرى لمة شراخ اقتصادية تفتلن القاسم المشترك الأساسي بين أغلب بلدان العالم، تعمل على استغلال ميل الإنسان إلى تصديق ما يقال له، وبهذه المعادة تكتمل احتياجات تركيبة الكذب والتضليل أو كما يقال بالمصطلح الدبلوماسي "إخفاء الحقائق".

وفي أسواق الأعمال يعد رجل الأعمال هذه "الشركاتيات" في حالات عديدة، خاصة في القطاعات التي تشهد تراجعاً مثل قطاع الاتصالات والعلومانية، فكيف يا ترى قد يثق أي رجل أعمال بقطاع لا ثقة بأخباره؟ مثلاً التحليلات المتعلقة بتقييم أداء أسواق الأسهم خفض لآراء الشركات المتخصصة في هذا المجال، ويعتمد على هذه التحليلات قسم كبير من تيار الأسهم ومعتكلاً، فماذا لو كانت هذه التحليلات صادرة عن جهة تفضل "إخفاء الحقائق"؟

أيضاً، يعتمد تيار الأسهم على التقارير الصادرة عن مؤسسات تقدير وتقييم المؤشرات السنوية والنتائج المالية لهذه الشركات، ويعتمد عليها لرصد ومتابعة أداء أي شركة يستثمر فيها أمواله لتصبيا للمخاطر أو مراقبة للفرص، فماذا قد يفعل رجل الأعمال هذا عندما تكون بعض المؤسسات المتخصصة بتقييم أعمال الشركات والسوق إجمالاً هي من ينشر تقارير لا صممة لها من أجل المحافظة على "نظافة" صورة شركة الصالات هنا أو هناك؟

كذلك، يعتمد تيار الأسهم على الحكومات والوزارات المتخصصة فيها، والتي من المفترض أنها تراقب الشركات العاملة على أراضيها وتماشيوها على أي أعمال غير قانونية، مثل تقديم كشوفات مالية محرفة، بينما نرى بالمقابل أن لمة حكومات تغطي على أخطاء وتقارير شركاتها الوطنية لكي تمنع سقوطها أو تذكّلها،

لما هي حال رجل الأعمال الذي يتاجر بالأسهم بعد أن يرى أن لا أحد يريد قول الحقيقة، سواء الشركات التي يحمل أسهمها أو الشركات التي تصدر تقييمها لها أو الوزارة المكلفة بمراقبة الائثين والكفاءة السؤولة عن تركيبة التحريف بمجملها؟

إياد ديراني

الاستخدام العالمي للإنترنت يفوق معدل الاستخدام العربي 24 مرة

قالت المديرية التنفيذية للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الاسكو، مديرت الفلاني أن معدل انتشار الكمبيوترات الشخصية في الدول العربية يقل عن المعدل العالمي سبع مرات.

وأوضحت أن ذلك يعد أقل من متوسط المعدل السائد في الدول النامية فيما يزيد معدل انتشار هذه الحواسيب في الدول الصناعية على الدول العربية 14 مرة. جاء ذلك في افتتاح سلسلة من الاجتماعات تهدف إلى التعاون المشترك بين وكالات ومنظمات متخصصة تابعة للجامعة العربية مع نظيراتها في منظمة الأمم المتحدة والاسكو في مجال تكنولوجيا المعلومات لتطوير التنمية في العالم العربي.

وأشارت الفلاني إلى أن المعدل العالمي لاستخدام شبكة الإنترنت يفوق معدل الاستخدام العربي 24 مرة بل أن استخدام الدول النامية يفوق معدل الدول العربية 2,5 مرة، وأضافت أن دل استخدام الدول الصناعية يتفوق بنحو 80 مرة، وذكرت أن وسط استهلاك ورق الكتابة والطباعة في العالم يفوق الدول العربية سبعة أضعافاً، والدول النامية تفوق الدول العربية مرتين والدول الصناعية تفوق العربية 50 مرة. وقد أوضحت أن دول العربية تعاني عدم القدرة على مواكبة مستجدات التكنولوجيا ليس فقط في مجالات التكنولوجيا الحديثة بل في مجال التكنولوجيا المتوسطة الحديثة أو القديمة.

كما ذكرت أن الاسكو بالتعاون مع منظمة العمل الدولية ستعقد مؤتمراً في منتصف يوليو القادم في بيروت بعنوان "التكنولوجيا ومكافحة البطالة والفقر في الدول العربية".

وكان الأمين العام للجامعة العربية عمرو موسى قد أكد في كلمته في بداية الاجتماع أنه يهدف إلى تفعيل دور تكنولوجيا المعلومات في التنمية وتضييق الفجوة الرقمية بين العالم العربي والدول المتقدمة. وقال موسى أن هذه الاجتماعات تمثل أحد جوانب التعاون بين الجامعة العربية ومنظماتها والأمم المتحدة وكالاتها المتخصصة طبقاً لاتفاق التعاون الموقع بينهما في عام 1989.

وأوضح أنه تم إحرار بعض التقدم حيث نما قطاع تكنولوجيا المعلومات في الوطن العربي بنسبة 25 بالمائة خلال العامين الماضيين وتضاعف حجم مستخدمي الإنترنت. ولكن ما زالوا يمثلون واحداً بالمائة من إجمالي عدد سكان الوطن العربي. وأعرب عن أمله في أن يسهم انشاء المنتدى العربي للتكنولوجيا والمنظمة العربية لتكنولوجيا الاتصال والمعلومات في مصر وتونس في الدفع بالقطاعات التنافسية العربية نحو التقدم في هذا المجال الحيوي.

الواقع الجديد للجامعة العربية

أرسل المستشار هشام بدر، رئيس مكتب أمين عام جامعة الدول العربية رداً إلى "الاقتصاد والأعمال" بخصوص مقال تحدث عن موقع جامعة الدول العربية على الإنترنت. وقال المستشار بدر أنه بات بإمكان المتصفحين حالياً دخول الموقع الجديد للجامعة على العنوان www.arableagueonline.org الذي يحتوي على معلومات مفيدة عن الدول الأعضاء.

الوليد بن طلال باع أسهمه

في WORLD COM في شباط الماضي

نقلت صحيفة الوطن السعودية عن الوليد بن طلال أنه تخلص من استثماره المالي في شركة WORLD COM قبل نحو أسبوعين من الإفلاس، وأضافت أن الوليد عقد في شباط/فبراير الماضي صفقة أتم فيها بيع كل الأسهم التي يملكها في WORLD COM والتي تبلغ قيمتها الإجمالية 110 ملايين دولار لإحدى الشركات السويدية.

رئيس الكاتيل سيرج تشوروك:

نهاية حقبة النمو الهائل



سيرج تشوروك

عقب الانخفاض الذي شهدته أسهم شركة الكاتيل (7,8 يورو)، قال رئيس الشركة سيرج تشوروك لصحيفة "لو فيغارو" الفرنسية: "إنّ صناعتنا تواجه أزمة ثقة في المستوى الزائد من الانحرافات السابقة غير العادية، ولكني مازلت على ثقة بأنه إذا استطعنا إقناع العملاء بإمكانيات النمو المحتملة لسوق الاتصالات، لتغيرت النظرة إلى الأسواق المالية".

إعادة الهيكلة

■ بعد فضيحة إرنو، هل تبدو سلطة WORLDCOM نذيراً على نهاية حقبة من الزمن؟

■ إن كان هذا نذير بنهاية حقبة من الزمن، فهي نهاية حقبة من النمو الهائل زاد من الحد في بعض حالات معينة. ولكن لا إرنو ولا تلك الحقبة الأخيرة لتخلان الواقع الذي يجري اليوم بالفعل على الساحة في قطاع الاتصالات.

■ يقوم المصنعون باستمرار - نتيجة لضعف استجابتهم بسبب ما يواجهونه من صعوبات مع عملائهم - بكبح معدل التعميق، هل تعضي الأمور من سيئ إلى أسوأ؟

■ نشهد حالياً فترة تضم بالتناقضات المعجبة، فلا يمكن إنكار الطلب النهائي على الاتصالات والمعلومات من قبل الأفراد وكذلك الشركات.

■ فمعدل دوران عملائنا يتقزم، وهم مشغولون بالاتصالات، من 5 إلى 10 في المئة كما يواجه جميع المصنعين أزمة غير مسبقة، متصلة أولاً بالوضع المالي للمحافظين، الذين بدورهم ملزمون بدمج ميزانياتهم أساساً من خلال خفض استثماراتهم في البنية التحتية، وهذا أمر يؤسفني جداً، ولكنني أفهم الوضع. في عامي 2001/2002 تراجعت أسواقنا بنسبة 30 في المئة في الولايات المتحدة وبنمو الثلث في أوروبا.

■ هل تعتبرن الاستثمارات الإضافية

الأخيرة التي المتمد بها مسؤولية عمّا تواجهونه من متاعب؟

■ بالفعل كان هناك استثمارات إضافية في قطاعات معينة من الشبكات، وبخاصة في المسافات الطويلة مثل الشبكات البحرية وشبكات الألياف الضوئية، في الولايات المتحدة أكثر من أوروبا، بالإضافة إلى زيادة قوية في الحركة عبر الإنترنت أكثر تدرجاً من المتوقع، وحتى لو تقدمت الحركة المذكورة بدرجة مساوية لنسبة 100 في المئة في العام الماضي، فقد تضاعفت في خلال ربع سنة منذ عامين.

■ وأخيراً، فقد أدت الغطى السريعة للطرفة التكنولوجية إلى قيام بعض المشغلين بالاستثمار في أحدث التكنولوجيات حتى قبل أن تفسح ساعات شبكاتهم القائمة، وهو رهان مضمون في زمن النمو السريع.

■ متى تتوقع أن تستأنف الاستثمارات؟

■ لا يمكن ضماناة قوة الطلب النهائي بالنسبة لخدمات المحمول الجديدة أو إتاحة الطيف الواسع، ومن الصعب قياس مدى التكدسية بين سعة الشبكات والرفاء بالاحتياجات. وقد فشل الخبراء، حتى في مجموعتنا، في الوصول إلى توافق بين الاثنين في السيناريو نفسه.

التخفّف على الأزمة

■ كيف يمكن التخفّف على هذه الأزمة وعلى نقص نظر الخبراء؟

■ بداية، بالنسبة لـ "الكاتيل"، أقول إنّ الأمر ليس عبارة عن أزمة مالية، ولكنها متاعب

شركة تواجه انخفاضاً في المبيعات وهبوطاً في الإنتاج، والوضع ليس عابداً، مع الأخذ في الاعتبار سرعة ومدى عكسية الاتجاهات التي تشهدها أسواقنا، حيث يمكن لجزء كبير من معدل دوراننا أن يختفي في بضعة أشهر.

■ وفي مواجهة هذه المعضلة، للأسف ليس لدينا اختيار إلا أن نكثف التكاليف التي نتكبدها نحو منظورنا الحالي في الأسواق. ومن المؤكد أنه ليس لنا الحق في الاحتفاظ بهياكلنا على حالها في انتظار أيام الفرج.

■ وفي سياق تلك العملية، قررنا عدم تخفيض ميزانية البحث والتطوير بالشركة، إنّ أننا لنلزم بمعدل مصروف يبلغ 10 إلى 12 في المئة من معدل الدوران.

■ وهذا يؤكد إيماننا بالاستقبل، فنحن نضع أنفسنا في مركز يتيح لنا كسب المزيد من أنصبة السوق حيث أننا منذ العام الماضي على مستوى العالم نحتل المركز الأول في مجال البنية التحتية فيما يتعلق بمعدلات الدوران، وتبين الاتجاهات الحالية أننا نحافظ على المستوى نفسه مع الأداء العالي، حتى وإن بدا النطاق متكسراً.

■ هل من شأن هذه الأزمة غير المسبوقة أن تقود المجموعة لحالة العمل في أنشطة غير دورية؟

■ لا أعتقد ذلك، إذ إنّ تلك الدورة مبالغ فيها، ألاّ ثبت أنّ هذا يستمر كما هو في مجال عملائنا، إذ ليس هناك سبب يدعوني لإجراء تغيير في مسارنا الاستراتيجي. ولا ينبغي أن ننسى أنّ سوق الاتصالات واحد من المجالات الشاذة ذات المعدلات المستقرة للنمو المتصل بنسبة 10 في المئة سنوياً.

■ واني مازلت على ثقة، تحت هذه الظروف، أنّ وضع الكاتيل بين الشركات الرائدة في هذا القطاع على مستوى العالم هو خيار جيد، حتى ولو كان لدى حملة الأسهم أسباب وجيهة للشكوى اليوم، فإنهم سيحصلون الثمار في المستقبل.

■ هل هناك ما يبرر رد فعل السوق؟

■ إنّ صناعة الاتصالات، بالمعنى الواسع للمصطلح، تهنئ فرصة اليوم، فيما يتعلق بالأسواق المالية. فجميع الأطراف العاملة في هذا القطاع لهم الحق في أن يقولوا إنّ صناعتنا هي صناعة نامية، وأنّ يؤكّدوا أنه ليس هناك الكثير. وحقيقة إنّ صناعتنا تواجه أزمة ثقة على مستوى الزيادات في الانحراف السابق غير العادي.

■ واني على ثقة من أنه إن استطعنا إقناع عملائنا بحجم النمو المحتمل، ستغير النظرة

مؤتمر الحكومة الإلكترونية في السعودية: الاعتماد على القطاع الخاص أقصر الطرق



د. فواز الحموي

حققتها عدد من الشركات الكبرى، بإيضاح هذه النقطة.

وقال ليموس أن المملكة العربية السعودية وفي إطار سعيها لإعادة صياغة اقتصادها وقطاع الخدمات العامة فيها، يجب أن تدور السبب الكامن وراء تحقيق مختلف الدول مستويات متنوعة من النجاح، كما أن عليها تحديد العوامل المهمة التي جعلت من الحكومة الإلكترونية فرصة ممكنة التحقيق. واستمر ليموس 25 بلدا لديها حاليا مبادرات للحكومة الإلكترونية وصنّفها طبقا لعدلات نجاحها ومستويات تطورها.

وأضاف: "إن الأوان لم يفت بعد على إطلاق مبادرات الحكومة الإلكترونية، ولن يتخلف العالم النامي عن غيره إذا ما استخدم نجاحات وإخفاقات العالم المتقدم كنقطة انطلاق، كما أن تحليل وتطوير الابتكارات الكفيلة بتنفيذ الرؤى الاستراتيجية من شأنه أن يضيق الهوة بين الخطاب السياسي وتحقيق الحكومة الإلكترونية فعليا.

وأيّد فواز الحموي أفكار Accenture وأولها الرأي بأن القطاع الخاص مهم بالنسبة لمستقبل المملكة النشط بالإنترنت في المجالات كافة، ومن المقرر أن يتم تشكيل مجلس استشاري يضم كبار رجال الأعمال من مدينتي الرياض وجدة لتسهيل هذه المهمة. ■

وتحدّث وكيل وزارة التجارة السعودي د. فواز الحموي دائماً عن جهود الحكومة في صياغة مبادرات لتطبيق مفهوم الحكومة الإلكترونية e-government في مختلف المناسبات، وقد تمّ إيضاح هذه القضية مجدداً في المؤتمر الذي عُقد مؤخراً في الرياض من الحكومة الإلكترونية، حيث تمّ التأكيد على أهمية الجهود التي تربط القطاعين العام والخاص في مسيرة التطوير الرقمية، وكذلك على العلاقة التتامة بين الحكومة والمواطنين السعوديين، التي تعتمد بشكل أساسي على إنشاء مرافق البنية الأساسية اللازمة الخاصة بخدمات الإنترنت وتفعيل التشريعات الخاصة بنشر التكنولوجيا في الخدمات الحكومية لضمان تقديم خدمات عامة فعالة في المستقبل.

ويوضح الحموي أنّ الخدمات الحكومية يجب أن تعكس التغيرات التدريجية والجزئية التي يشهدها القطاع الخاص في السعودية، مؤكداً أنّ ذلك يعدّ مفتاح التفوّق الحقيقي في الاقتصاد السعودي في عالم الإنترنت المعاصر.

تجارب البلدان

وعرض المتحدثون الأجانب في المؤتمر على الحاضرين من السعوديين مستويات النجاح المختلفة التي حققتها بلدانهم في مجال الحكومة الإلكترونية وتحديثها بإسهاب عن التحديات والتعقيدات التي واجهوها.

فالبازيليا على سبيل المثال شهدت تمزّكاً كبيراً باتجاه الحكومة الإلكترونية ووزّدت مواطنيها بوسائل اتصال جديدة وفعالة يتصلون من خلالها بالخدمات الحكومية. وقال مشاركون أنه من أجل تحقيق النجاح يجب تطبيق اللهايات التي يمارسها القطاع الخاص غير الموجودة في القطاع العام، في مجال الخدمات الحكومية.

وقام د. فواز ليموس المسؤول في شركة Accenture التي تعدّ واحدة من أهم شركات استشارات الإدارة العالمية للتكنولوجيا والتعاقد الخارجي السريترالتيجي outsourcing والتي كانت شريكاً أساسياً في بعض أهم النجاحات التي

إلى الأسواق المالية، واستعود إلى الدائرة الافتراضية.

■ هل ستقومون بتجديد إعادة الهيكلة وصفقات الاندماج؟

□ من شأن هذه الأزمة في النهاية أن تعجل بدمج السوق، ولكن الدمج دائماً يستغرق وقتاً أطول من المتوقع حتى يتم تحقيقه.

■ هل من الضروري أن تتدخل أوروبا والولايات المتحدة، كان تتدخل الولايات المتحدة مثلاً لتحفيز نشاط ستراتيجي من أجل مستقبلهم؟

□ اعتقد، في الواقع، أنه ينبغي أن تترك قوى السوق لتتحرر بمفردها. الزمن صعب، ولكن اقتصاد السوق من شأنه أن يخرج الكاينل من هذه الأزمة، أقوى مما كانت.

ومهما يكن من أمر، هناك عمل كثير ينبغي القيام به في مجتمع المعلومات، ومن الممكن أن تلعب الولايات المتحدة دوراً في ذلك، وبخفي أيضاً أن تحدد القوانين المنظمة قواعد اللعبة للمضاهين. ولعلنا أن نهكر أيضاً بنفس المقدار في المساواة في إتاحة المستوى لكل أنواع الشبكات سواء كانت الاتصالات من خلال الكابلات أو الأقمار الصناعية.

ومن ناحية أخرى، يجب أن نتأكد أوروبا من أن القواعد متجانسة في جميع الدول، وبهذا يمكنها تفادي ما حدث في الجيل الثالث من التلخوين المعمول UMTS، وهو أمر تسبب في خلق خلل في العلاقة بين المضاهين وأضاف إلى متاعبهم المالية.

■ لماذا، تعتقد أنّ الكاينل ستنتج في عبور هذا المازق، بل وأن تخرج منه أقوى مما كانت عليه؟

□ أكرر أننا في مواقع متناقض، فلدينا نيون قليلة، ولنا تواجد في أسواق متنتهضة. أما كبار عملائنا، بالطبع، فهم يعانون من ديون كبيرة ولكن لديهم تشغيل وفير.

نحن ندرج أخصبة من السوق. وهذا لا يعني أننا أدنى بل ببساطة يعني أننا بارعون في تكنولوجيا الاتصالات الأربعة الرئيسية. نحن نحتل مركز الصدارة على مستوى العالم في تكنولوجيا الإتاحة السريعة والإتاحة الضوئية. لقد صممتنا لأنفسنا اسماً في مجال البنية التحتية للمحمول بفضل جودة منتجاتنا. أما في مجال شبكات بروتوكول الإنترنت للمعلومات، فإن السوق بطيئة في التكوين، وسنرى حين يأتي الأوان.

■ أم سي - في البداية وفي زمن الأزمة التي شهدت الكثير مطلباً - هو أن نتخفف بتعاسك فريفا من ديناميكية تجاه ماسيندا، وهذا بدون من شأنه أن يصنع الفرق اليوم. ■

رباعية WORLD.COM

افلاس، إحتيال، إنهيار، فضيحة

باج الوليد بن طلال أسهم في وورلدكوم قبل أشهر من أزمتها المالية

أن تغلس شركة ، فهذا أمر ممكن، أمّا أن تحصل تداعيات افلاسها الى غرف البيت الأبيض، وتؤدي الى حدوث انتحار للخصم من العار، وتحرك اتهامات فضائحية بين الجمهوريين والديمقراطيين في الولايات المتحدة الأميركية، وتصل أصدائها الى اجتماعات قمة مجموعة الثماني الصناعية الكبرى في كندا، ويدخل في تفاصيلها "مثلي إسرائيل في الكونغرس" فهذا أمر يستحق التوقف عنده ، طويلاً...

هذه نظرة سريعة إلى واحد من أغرب أفلام التراجيديا الاقتصادية الأميركية.

قلقه البالغ ما آل إليه مصير الشركة، دعى إلى إجراء تحقيق كامل في الفضيحة التي تشبه فضيحة انهيار شركة إنزون للطاقة. وبسط أسهم وسندات وورلد كوم وتراجعت أسواق الأسهم العالمية مباشرة بعد الفضيحة.

وأتى تحقيق الوزلة في قضية إنزون إلى إدانة شركة كثر أندرسون التي تتولى حساباتها والتي كانت تتولى كذلك دفاتر وورلد كوم. ولأن تتولى شركة KPMG حسابات وورلد كوم.

افلاس وتلاعب الشركات بحساباتها بهدف إخفاء الحقائق أمر شائع ومصرّف، وقد تكررت هذه الأحداث مع شركات الاتصالات التي انهيارت أدارتها بعد فضائح مالية إثر فشل مشروع الجيل الثالث للاتصالات في أوروبا صيف العام 2001. إلا أن أخبار الاحتيال والتزوير وما يتصل بها من أنواع الجرائم المالية لا تخرج إلى العلن سوى في حالة اهتزاز توافق قوى التجمع في أي دولة. فهل ما نشهده حالياً في الولايات المتحدة وأوروبا من اعلان افلاسات وتلاعب بالأرقام وتزوير واحتيال هو نتيجة انخفاض مستوى التوافق على قواعد "اللعبة" من قبل الأطراف التي تضبطها عادة؟

ومن بين هذه الشركات مجموعة إنزون العملاقة للطاقة و وورلد كوم للاتصالات وزيروكس وجميعها شركات ليست ككل الشركات ، فاصغروها يتداول المال بأرقام تقارب أو تتفوق ميزانيات دول معروفة ومؤثرة عالمياً. والنظام الذي ساعد هذه الشركات على النمو والازدهار هو ذاته الذي ترك لها هامش التلاعب بحقائقها المالية وهو ذاته الذي يحاكمها اليوم.

إفلاس وورلد كوم

أقالت وورلد كوم كبير مديريها الماليين سكوت سوليفان و قبلت استقالة ديفد ماييرز من منصب نائب رئيس الشركة والمراقب المالي. ويعد أن أعرب الرئيس يوش الإين عن

وهز حجم الفضيحة التي أعلنتها الشركة أقوى المستثمرين في وول ستريت وترك تساؤلات عن سبكوت التالي في سلسلة الفضائح. وسارعت شركة سبورت للناسفة للتأكد أنها لا تواجه أي تحقيقات من جانب لجنة الأوراق المالية والبورصات وليس لديها أي خصم غير وارد في ميزانيتها وأن حساباتها كاملة ودقيقة.

وإثر الأحداث المتلاحقة إقترب اليورو الأوروبي من معادلة الدولار مع هبوط العملة الأميركية وسط شكوك بشأن سياسة الصرف الأجنبي التي تتبعها واشنطن. وقال متعاملون إنه من المرجح أن يشهد الدولار مزيداً من الضخام خصوصاً وأن أسواق التعاملات الإلكترونية الأجلة في الأسهم تشير إلى هبوط شديد في وول ستريت.

ووصلت الى البيت الأبيض..

والعرب ما في فضيحة إنزون هو اتهام البيت الأبيض في التورط ببعض جوانبها، فقد أصدرت لجنة الشؤون الحكومية

استنتاجات عربية

هل كانت لتعمد الشركات ومجموعات

الشركات العربية اهتزاز كاذبي ضرب الولايات المتحدة ؟ هذا أهم ما يمكن أن نناقشه اسواقنا وتستعد له لأن ما ألمّ بالولايات المتحدة يمكن أن يحصل في أماكن أخرى.

بمجلس الشيوخ الأمريكي مذكرات استدعاء إلى أعضاء بمجلس إدارة شركة إنزون للطاقة لسؤالهم عن اتصالاتهم بإدارتي الرئيسين بوش الابن و بيل كلينتون. وقالت المتحدثة باسم اللجنة يومها إنها أصدرت 29 مذكرة استدعاء إلى إنزون وشركة اندرسن للحاسبة التي كانت تقوم بمراجعة حسابات إنزون وأعضاء في مجلس الإدارة حتى عام 1992.

ويرأس اللجنة السيناتور الديمقراطي جوزيف ليبيرمان. وتلك كانت المرة الأولى التي تسعى فيها لجنة تابعة للكونغرس إلى الحصول على معلومات عبر مذكرات استدعاء لها علاقة بالبيت الأبيض منذ أن بدأت عشر لجان من مجلسي الشيوخ والنواب تحقيقات في انهيار شركة إنزون وأواخر المالضي. ■

WORLD.COM

في 4 نقاط:

- 1- بلغت قيمة أصول Barron الملحة 63.4 مليار دولار أيضاً أصول WORLD.COM فبلغت 103,8 .
- 2- تخضعت ديون WORLD.COM 30 ملياراً واحشاجت الشركة الى دخول موجهات كبرى لتأمين خدمة دينها .
- 3 - يبلغ عدد زبائن نمو WORLD.COM 20 مليوناً في مجال الاتصالات الهاتفية والرقمية (IP Protocol ، وغيرها).
- 4 - أبرز زبون لمجموعة WORLD.COM في الولايات المتحدة هو وزارة الدفاع الأميركية (البنطافون التي تؤمن الشركة معظم اتصالاتها وتبلغ قيمة العقود الموقعة بين الجانبين نمو 11,5 مليار دولار).

اتصالات الإمارات:

خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً

أطلقت الإمارات للإنترنت والوسائط المتعددة، وهي وحدة أعمال خدمات الإنترنت التابعة لمؤسسة الإمارات للاتصالات، خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً. وتتبع هذه الخدمة الدخول إلى شبكة الإنترنت من أي خط هاتفي باستخدام البطاقات المدفوعة مقدماً التي تصدرها مؤسسة اتصالات بحيث لن تكون هناك حاجة لأن يكون للمستخدم اشتراك مع الإمارات للإنترنت والوسائط المتعددة.

وتعتبر خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً لمطابقة لخدمة Dial & Surf التي تتيح للمستخدمين ببساطة توصيل الكمبيوتر بأي خط هاتفي للدخول إلى الإنترنت من دون الحاجة للحصول على اشتراك. والفرق الرئيسي لهذا النوع من خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً هو أن الوقت الذي يتم قضاءه على الإنترنت لن يحتسب ضمن فاتورة الهاتف ولكن سيخصم من البطاقة المدفوعة مقدماً. ولهذا فإن المستخدمين لن يستفيدوا من عدم الحاجة لسداد الفاتورة فحسب، بل يمكنهم التحكم بمصاريف استخدام الإنترنت بطريقة أكثر فعالية.

ستكون الرسوم المقررة للخدمة لمطابقة لخدمة Dial & Surf والبالغة تسعة دراهم في الساعة، وللاستخدام خدمات الإنترنت فإن على المستخدم إصدار الأمر إلى الكمبيوتر بالاتصال بالرقم "128" مضافاً إليه رقم البطاقة المكون من 14 رقماً.

عقد بين شركة الوطنية

للاتصالات الكويتية

وسيمنز

وقعت سيمنز عقداً مع شركة الوطنية للاتصالات الكويتية بعد منافسة شديدة مع شركات أخرى، ويتضمن العقد تركيب شبكة لخدمات الحزم العامة للراديو GPRS وتوسعة أنظمة المحطات الأرضية BSS وأنظمة المقاسم SSS والشبكات الذكية IN والإشارة TRAMW إضافة إلى تقديم خدمات أخرى مرتبطة بهذه التقنيات. وتعتبر "الوطنية للاتصالات" ذات الملكية الخاصة من شركات الاتصالات العملاقة في الكويت التي تعمل معها سيمنز منذ العام 1998 حين تم تزويد خدمات SSS و IN و BSS.

حنانيا في مؤتمر لشركة HP،

"مقدمون عن غيرنا"

نظمت HP مؤخراً ورشة عمل خاصة في بيروت لقناة مؤرخها في المنطقة بحضور مدير عام



الشرق الأوسط جوزف حنانيا و 90 شريكاً من قنوات التوزيع من المغرب العربي. وجاء تنظيم الورشة ضمن سلسلة ورشات عمل تجريبها في HP عدد من البلدان العربية بهدف تقديم صورة شاملة عن هيكلية الشركة الجديدة في الشرق الأوسط بعد إتمام اندماج HP و Compaq. وفي اللقاء تحدث حنانيا عن واقع قطاع تكنولوجيا المعلومات لا سيما في الشرق الأوسط حيث أكد

أنه "يشهد نمواً" ومن المتوقع أن يستمر. وأشار إلى أن تكنولوجيا المعلومات تلقي إقبالاً على القيمين على القطاعين العام والخاص اللذين يضعان مكتنة الأعمال في صلب مشاريعهما. وتطوّر حنانيا إلى الوضع الصعب الذي تجتازه بعض شركات تكنولوجيا المعلومات العاملة في المنطقة لعدم تمكنها من التأقلم مع المتغيرات التي طرأت على سوق العمل في حين أصبح البعض في موقع ضعيف على صعيد الكمبيوترات الشخصية عالياً وشرق أوسطياً. وأضاف: "في المقابل تتميز HP بموقع مميز في المنطقة وهذا الموقع سيزداد تألقاً وتقدماً في المستقبل القريب لأن في الوقت الذي تهي فيه الشركات الأخرى ضرورة التصدي للمتغيرات تكون قد أطلقت خدمات جديدة".

شراكة بين "الإمارات للكمبيوتر"

و سيسكو سيستمز

أعلنت "الإمارات للكمبيوتر" أنها أصبحت الشريك الاستراتيجي الأول لشركة "سيسكو سيستمز" العالمية في منطقة الخليج في مجال تقديم الإصدار المعدل من نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت بعد أن نجحت في تنفيذ جميع الشروط المطلوبة لهذه الشراكة. وقد تجاوزت الشركة اختبارات عدة صارمة أصبحت بعد هذا النجاح المؤهلة من قبل شركة "سيسكو سيستمز" لتقديم خدمات هذا النظام في المنطقة. وتهدف "سيسكو سيستمز" من وراء هذه الشراكة إلى تعزيز عمليات تقديم الحلول المتكاملة للبيئة وفقاً لهيكليتها نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت. وقال هاني حريص، رئيس مؤسسة الإمارات للكمبيوتر: "يسعدنا أن تصبح الشركة الأولى التي تحصل على تفويض من قبل شركة "سيسكو سيستمز" العالمية لتقديم خدمات الإصدار المعدل من نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت في منطقة الخليج. وتعتبر هذه الشراكة دليلاً واضحاً على قدرة مؤسستنا على تقديم أحدث الخدمات النوعية لقاعدة عملائنا في مجال نظم التراسل الهاتفي بواسطة شبكة الإنترنت".

من جهته، قال جوناثان سولونز، مدير قنوات التوزيع في شركة "سيسكو سيستمز": "يسرنا الإعلان عن نجاح مؤسسة الإمارات للكمبيوتر في تنفيذ الشروط للترسوة لتقديم الإصدار المعدل من نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت حيث برهنت الشركة عن كفاءتها العالية لتقديم هذا البرنامج في منطقة الخليج".

محاكاة غسل الأموال محور تحالف بين

"إيسترن نتوركس" S.I.D.E

وتتضمن منتجات "سايد" نظم التحكم في التجارة مثل نظام المراقبة "سايد ووتش دوغ"، نظم الإحصاءات "سايد ريبورتينغ" لتدقيق الحسابات وإدارة المخاطر، نظم التحصيل مثل "سايد فيوير"، نظم تصدير الرسائل مثل "سايد غيتواي" ونظم إدخال المعلومات المتوفرة عبر "سايد اللانيس أنتري" المستخدمة من قبل المؤسسات المالية التي تقوم بالإتصال بنظامها بواسطة شبكة سويفت العالمية الآمنة.

وإضافة إلى هذه المنتجات، ستقوم شركة "إيسترن نتوركس" بتزويد عملائها بمجموعة من المنتجات الأخرى التي تقدمها شركة "سايد" تتضمن تطبيقات اكتشاف الوثائق المقلدة، تطبيقات التراسل الإلكتروني، تصميم هيكلية المدخلات والمخرجات، محول استقبال نظم الإنترنت وبرنامج مقاومة عمليات غسل الأموال، إضافة إلى النظام الخادم "سايد أوفاك" للتعهد الواثق.

وتهدف تطبيقات اكتشاف الوثائق المقلدة إلى منع إطلاق الرسائل المقلدة وتعزيز عمليات معالجة الرسائل الآتية. وتسمح عملية التراسل الإلكتروني، التي تعتبر منصة بريد إلكتروني متعددة النصات (ذات التشبيك المتعدد والتي تعمل على ربط المنتجات المصرفية والمستخدمة بنظام سويفت، الفاكس والشبكات الخاصة) لخدمة نظام "سايد الأيس أكسس" لإرسال الرسائل الأصلية أو النسخة عبر البريد الإلكتروني أي دائرة داخل المؤسسة المالية أو إلى عملائها. وتتصل تطبيقات التراسل الإلكتروني مع الشبكات الداخلية والخارجية الموجودة في الشركات، وتقدم بديلاً حديثاً يتصف بالفروق والفعاية لخدمات عمليات تقديم الوثائق المطبوعة ونقل الملفات التابعة إلى نظام "سايد الأيس أكسس".

أعلنت شركة "إيسترن نتوركس"، عن تأسيس تحالف استراتيجي مع شركة "سويفت أنترپرايس آند داتا أكسراكشن" المعروفة اختصاراً باسم "سايد" (S.I.D.E) وهي شركة أعمال سويفت في فرنسا والدول المفضلة لتقديم مجموعة من أحدث الحلول المستخدمة في القطاع المالي التي تعزز من القدرات التنافسية للشركات. ومن المتوقع أن تقدم هذه الشراكة الجديدة الفرصة للقطاع المالي في المنطقة العربية للاستفادة من أرقى الاستخدمات والتطبيقات التكنولوجية. وتعتبر "سايد" الشركة الوحيدة التي شُحنت لقب مزود خدمات سويفت المعتمدة في العالم.

وتتوقع شركة "إيسترن نتوركس" التي تركز على الاستفادة عملائها من آخر التقنيات الحديثة في مجال عمليات التدقيق والإستقصاء لمكافحة عمليات غسل الأموال أن تساهم شراكتها الاستراتيجية مع شركة "سايد" في دعم عمليات زبائنها. كما يتوقع أن تساهم هذه الشراكة في زيادة قائمة خدماتها النوعية المقدمة لحماية المؤسسات المالية العاملة في المنطقة. كما تساهم هذه الشراكة الضوء على الجهود الحديثة التي تبذل في منطقة الشرق الأوسط لاستئصال نشاطات غسل الأموال تماشياً مع السياسات الدولية المعتمدة في هذا المجال.

وقال حازم مخلص، الرئيس التنفيذي لمجموعة "إيسترن نتوركس": "نحن على ثقة بالفرص الهائلة التي سيجعلها عليها عملائنا من جراء استخدام منتجات "سايد" التكنولوجية، لأنها تسهل أعمال البنوك في مجال نظم فواتير سويفت وتقدم لهم فرصة استخدام النظم الخارجية الأخرى بواسطة بوابة مصممة وفقاً لأحتياجاتهم تعتمد نظام "إس. كيو. أي. SQL" لقواعد البيانات.

شركة الثريا تتبنى حلول "فيرتسكيب"

تعتمد على تقنية الويب ما يسمح لمستخدمي النظام إمكانية الوصول إليه عبر شبكة الإنترنت من أي مكان في العالم. ويمنح نظام فيرتسكيب لإدارة العلاقات مع العملاء إمكانية تعزيز التفاعل بين أقسام المبيعات، التسويق، إدارة العلاقات مع العملاء وكافة الأقسام الإدارية الأخرى وبين شبكة مزودي الخدمات المخصصة لهم، في ظل بيئة آمنة ومتكاملة ممكن الوصول إليها عن طريق شبكة الإنترنت أو بواسطة الأجهزة الكمبيوترية المتحركة. ويوفر النظام الجديد عملية إنشاء حسابات للعملاء، معرفة اتجاهات آراء العملاء وتقديم الشروحات إلى مجموعة مزودي الخدمات للشركة ما يسمح لكل واحد منهم استخدام النظام طبقاً لنوعية علاقاته التجارية مع الثريا وفقاً لوقوع وقوانين الدولة التي يطلق أعماله منها إضافة إلى العروض المختلفة التي يقدمها.

قالت مصادر شركة "الثريا" أنها اعتمدت مؤخراً نظام فيرتسكيب لإدارة العلاقات مع العملاء، وتهدف الشركة من وراء هذه الخطوة إلى تعزيز علاقاتها القائمة مع عملائها ومزوديها وذلك عبر تحسين مستوى الخدمات المقدمة لهم.

وقد قررت شركة الثريا تبني نظام إدارة العلاقات مع العملاء الذي تقدمه شركة فيرتسكيب التي تعد شركة رائدة في مجال تطوير حلول وخدمات الويب التجارية المبني وفق تقنية نظام "كوت نت" من مايكروسوفت بعد قيامها بالعديد من الأبحاث والشاملة والتقييمات الدقيقة القائمة لكافة أنظمة إدارة العلاقة مع العملاء المتوفرة في الأسواق، ويتصف نظام فيرتسكيب لإدارة العلاقات مع العملاء بقدرته على تلبية متطلبات شركة الثريا حيث يتميز بشموليته وكفاءة أدائه وجدواه الاقتصادية. وتعزز التطبيقات الموجودة في النظام من عملية الإتصالات التفاعلية التي

إطلاق شركة ITEL



أطلقت مجموعة ACTL Middle East Holding، وهي شركة متخصصة في الخدمات الهاتفية، شركة ITEL (Interactive Telephony Solutions) كجزء من خطة توسعها المحلية والإقليمية. وستتولى الشركة الجديدة تزويد خدمات التسويق عبر الهاتف Telemarketing، وإدارة علاقات الزبائن (CRM). وقد جهّزت الشركة مركزها الجديد بأحدث تقنيات الاتصالات والمعلوماتية بهدف مساعدة الشركات على تنمية وتقوية علاقاتها بزيلائها.

إضافة إلى ذلك، تقدّم ITEL لزيلائها أنواعاً عتمة من الخدمات التسويقية الشخصية (One-to-One Marketing)، وبرامج التدريب والاستشارات في هذا المجال. و ITEL هي أيضاً عضو في مجموعة شركات متخصصة في الخدمات الهاتفية، وحلول الاتصالات، وتنظيم الأحداث والمناسبات. وتتألف هذه المجموعة من الشركات التالية: Circle Group، مركزها الرئيسي في لبنان، وهي مجموعة متخصصة في تنظيم المعارض إضافة إلى منتجات وخدمات في مجال الاتصالات، كما تضم 3 شركات هي: Exponent، و Cosmix، ولها مكاتب في السعودية ومملكة البحرين والإمارات.

– ITI Holding، مركزها الرئيسي في أمستردام. وتعتبر هذه المجموعة من بين الشركات الرائدة في مجال خدمات القيم المضافة في الاتصالات في أوروبا. وهي أيضاً الشريكة العالمة لـ MCCT، و Walter TeleMedia Group.

– Actel Middle East Holding، وهي ولادة الشراكة بين THI Holding و Circle Group. وتتضمن خدماتها تطبيقات الـ B2B، الترويج والدعاية، وخدمات الاعلام، كما أنها مزود الخدمات الرسمي لعدد من الشركات العالمة.

– يُذكر أنّ مفهوم العمل لدى ITEL يرتكز على فكرة أنّ ازدهار الأعمال يعتمد بشكل لافت على العلاقات الشخصية. أي للمباشرة والقرية، التي تربط الشركة بزيلائها والحفاظ على الزبون يقتصر على إعطائه الاهتمام اللازم والعاملة الخاصة.

باناسونيك

طموح لخضافة مبيعاتها

في سياق تعزيزها لتوزيع أجهزتها في المكاتب، أعلنت باناسونيك، الشركة المتخصصة في مجال تصنيع الإلكترونيات

الاستهلاكية والأجهزة الكوربائية للزلية ومنتجات الاتصالات، عن إطلاق مجموعة منتجات "وركيو" WORKIO للتمسح المستندي الرقمي للمصممة لتلبية الاحتياجات الإدارية للتمتامة للمكاتب الصغيرة والمتوسطة ومجموعات العمل.

وتتضمن هذه الأجهزة الإلكترونية الجديدة المتعددة الاستخدامات ميزات عتة فعالة، حيث تعمل كآلة تمسح رقمي وطباعة وماسحة ضوئية للورق حتى حجم A3 وفاكس ذات سرعة عالية وفاكس يعمل عبر شبكة الإنترنت والبريد الإلكتروني وآلة طباعة تعمل ضمن الشبكة الإلكترونية. وبالإضافة إلى ذلك، تتّصف هذه المجموعة المبتكرة بسهولة إستخدامها وتصميمها المصغر.

وتتضمن المجموعة الجديدة موديلات عتة مثل "DP-1810F" الذي يقوم بتصوير 18 نسخة خلال الدقيقة الواحدة، وقد صمّم هذا الموديل بطريقة مبتكرة من أجل التوفير في إستخدام المساحة اللازمة، كما يتّصف بتعدد إستخداماته التي تشمل نسخ المستندات والمسح الضوئي والطباعة التي تعمل عبر الشبكة. وتقدم مزة المسح الضوئي ونظام إدارة الوثائق الوجود في هذا المنتج إمكانية أرشفة الوثائق للمسوحة ضوئياً مثل المعلومات المتوفرة على الحاسب الآلي، حيث يستطيع المستخدم تعديلها، كما من الممكن قيام مستخدمين موجودين عتة على الشبكة بالوصول إلى هذه الوثائق.

توشيبا

تسوّق مجموعة Satellite 1400



طرحت توشيبا مجموعة Satellite 1400 الجديدة من أجهزة الكمبيوتر المحمولة ذات الأداء العالي الموجه نحو الأفراد والطلاب والشركات صغيرة الحجم والمستخدمين المنزليين. وتتضمن الأجهزة الجديدة على سواقات للأسطوانات DVD/CD-RW و DVD

والاستفادة منها في ممارسة الألعاب الإلكترونية ومشاهدة الأفلام والاستماع للموسيقى. وتمّ تزويد المجموعة الجديدة بقرات الاتصال الداخلية الشاملة لضمان بقاء المستخدمين على اتصال دائم، ونظراً لوجود وحدة مودم إضافة لوحدة داخلية للاتصال عبر الأشعة تحت الحمراء السريعة، سيتمكّن المستخدمون من القيام بالاتصال السهل والسريع مع الشبكات الخاصة في منازلهم ومكاتبهم من أي مكان.

Nokia

تطلق 6610

أطلقت Nokia هاتف 6610 الجديد الذي يجمع ميزة حجمه الصغير بميكروفون صوت مدمج يمكن من إجراء الاجتماعات الهاتفية

والاستماع إلى الراديو بدون سماعات آذن بالإضافة إلى الرسائل بنصلي SMS و MMS وزمن تحدث من ساعتين إلى 5 ساعات، وزمن انتظار من 150 إلى 300 ساعة. كما وإنها تتلام تماماً مع خصائص تصفح الإنترنت بمصفح WAP وبتقنية GPRS. وعلى سيمو لوكاتين، نائب الرئيس في إدارة المنتجات Nokia للهواتف المتحركة، على هذا



هاتف Nokia الجديد

الجهاز الجديد قائلا: "يحتاج المتفرغون هذه الأيام إلى وسائل تساعد على إيجاز التوازن ما بين حياتهم الخاصة والعملية. إن هاتف Nokia 6610 ذا الاستخدام السهل يقدم نطاقاً واسعاً من الخصائص المفيدة. فعلى سبيل المثال، تمكن تقنية J2VB مستغفمي الجهاز من استخدام التطبيقات المثبتة مسبقاً عليه وكذلك تحميل المزيد من التطبيقات الجديدة."

دوكاب

تسجيل 30 في المئة نغماً

أصدرت شركة دبي للكايلات الخصوصية المحدودة "دوكاب" نتائجها المالية الجديدة وأعلنت فيها عن تحقيقها نمواً كبيراً في حجم إنتاجها من الكايلات الكورباتية وصل إلى 30 في المئة خلال الربع الثاني من العام الجاري. وتعدى حجم إنتاج الشركة من الكايلات ذات الجهد المتوسط (بين 11 و 33 كيلو فولت) إلى الضعف خلال الفترة نفسها مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وقد أثرت اللابورات التي أطلقتها الشركة مؤخراً بشكل إيجابي على عملية مواصلة تحسين مستوى الأداء العام حيث إختفت الإبرة العليا في "دوكاب" سلسلة من الخطوات المهمة فيما يتعلق بتحسين عملياتها التشغيلية للرفع من كفاءة الوسائل الإنتاجية وتفعيل طرق الإنتاج. وأرجعت إدارة "دوكاب" سبب الأداء الجيد الذي حققته إلى الجهود التي بذلتها الشركة في إتباع أحدث البرامج للتخصص في مجال تطوير إدارة الجودة بالإضافة إلى اعتمادها نظاماً فعالاً للحوافز بغية تسجيع علاقات الثقة والإلتزام بين الشركة وموظفيها.

فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر

تطلق منتجات جديدة

مجموعة أجهزة الكمبيوتر اليدوية الشخصية "بوكيت لوكسي 600"، هي أحدث منتجات "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وستوفر هذه الأجهزة المتحركة الخفيفة

الوزن المبنية وفقاً لأحدث تطبيقات معالج إنتل "PX A250" بتردد 400 ميغاهيرتز في أسواق الشرق الأوسط مع بداية فصل الصيف الحالي. وتقول جاكى كارسون، المدير الإقليمية للتسويق والمبيعات في منطقة الخليج لشركة فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر: "تعتبر عملية إطلاق أجهزة "بوكيت لوكس 600" الجديدة في منطقة الشرق الأوسط خطوة مهمة تساهم في تعزيز مسيرة الشركة في مجال تركيزها على تقديم أحدث تشكيلة من الأجهزة المتحركة وأنظمة الحوسبة الشاملة للتطبيقات الرئيسية. وتشير الدراسات التسويقية التي أجريت مؤخراً إلى مواصلة تحقيق قطاع جهاز الكمبيوتر اليدوي الشخصي معدلات نمو كبيرة تتمثل بمعدلات الزيادة الكبيرة في كمية الوحدات المنتجة من 0,2 مليون وحدة في العام 2000 إلى 19 مليون وحدة مع حلول العام 2007، أي بنسبة نمو سنوية تصل إلى 5,87 في المئة. ومن المتوقع أن يشهد هذا القطاع في منطقة الشرق الأوسط نمواً متزايداً خلال العامين القادمين. وتعد منطقة الشرق الأوسط، ولا سيما دولة الإمارات العربية المتحدة، سوقاً مناسباً لإطلاق مجموعة أجهزة "بوكيت لوكس 600" الجديدة نظراً لحركة السفر الكثيفة التي تشهدها هذه المنطقة على مدار العام. وتحرص على تقديم الحلول الفعالة لخدمة ملائنا في المنطقة عبر إتاحة الفرصة أمام رجال الأعمال والمستهلكين لتفعيل إنتاجيتهم وتطوير أعمالهم خلال تنقلهم من مكان إلى آخر."

إميركوم

تطرح خدمة "مراسيل" لرسائل SMS

أعلنت شركة "إميركوم" وهي إحدى الشركات الإماراتية المتخصصة في الطول للمعلوماتية، عن إطلاقها خدمة "مراسيل" السريعة في الإمارات لتوفير آخر الأخبار السياسية العاجلة كرسائل قصيرة فورية SMS على الهواتف النقالة في الدولة.

وتمكن خدمة "مراسيل" الجديدة مشتركيها من البقاء على اطلاع بأخبار الساعة ومختلف الأحداث السياسية التي تحدث في مختلف أنحاء العالم بشكل فوري من خلال هواتفهم النقالة حيثما تواجدوا بمعدل رسالتين إلى ثلاثة يومياً وبرسم رمزي يبلغ 10 دراهم شهرياً فقط.

وأبرز ما يميز هذه الخدمة الجديدة هي إمكانية المشترك لإختيار إستلام الرسائل ما بين اللغتين العربية والإنكليزية، حيث إن الشركة كانت ملتزمة توفير حلول الواب العربي WAP بعدما أطلقت خدمات فورية شاملة على شبكة الواب سابقاً مثل تغطية المناسبات الرياضية وباقات أخرى من خدمات الواب الفورية لاختلاف المناسبات مثل عيد الأم وفوزاي رمضان وغيرها.

وقال ميشال صوابيا، المدير العام لشركة إميركوم: "تضيف هذه الخدمة السريعة العديد من المزايا القيمة والقيم المضافة على الهواتف النقالة لتصبح موزعاً معلومات متكاملة تتخطى قنواتها المصاندة الصوتية والصورات الهاتفية التقليدية. لقد كان للسجالك الكبير الذي حققته هذه الخدمات على شبكة الواب أبلغ الأثر في مبادرتنا بإطلاق هذه الخدمة الجديدة على شبكة SMS يعززها خبراتنا السابقة في هذا المجال كوننا الشريك الاستراتيجي لمؤسسة "اتصالات" في تقديم خدمات المحتوى على شبكة الواب بشكل متعدد اللغات والمواضيع وباللغتين العربية والإنكليزية من مناصب الإعلام الماضي ومزود أساسي لجهة من خدمات تطوير المضمون معها." ■



"الميدل إيست" مرشحة للجائزة الإيطالية

العام 2003



قال الدومازوكي، منظم "مؤتمر النقل الجوي الإيطالي" الذي انعقد في مدينة بيزا - إيطاليا 5-6 تموز/ يوليو، إن شركة طيران الشرق الأوسط ستكون مرشحة لنيل شهادة الجودة في مجال النقل الجوي الإيطالي للعام المقبل.

وكانت "الميدل إيست" انتهت مؤخراً من إعادة تنظيم هيكلتها الإدارية ورواسه حاجتها من الطائرات الجديدة، ويتنظر أن تحلّق في أفق مريحة خلال العامين المقبلين. فبعد حرب دامت أعوام وإفلال المطار والزكود الاقتصادي وإقرار سياسة الأجواء المفتوحة، تنكّست الشركة من العمل منطلقاً من مطارات أخرى ومركزة إلى تراث في السياسة الإدارية والمالية، إضافة إلى خفض الإنفاق فاستحدثت بجداره أن تكون "أفضل شركة في الحفاظ على اللبّاء". وفي حين وصلت الخسائر إلى 80 مليون دولار في العام 1997، يرتقب أن تكون خسائر العام 2002 ضخمة أو معدومة. كما وقّعت "الميدل إيست" مؤخراً كتاب تفاهم مع شركة إيرباص لشراء 6 طائرات A321 واستئجار 4 طائرات A310. ويتوقع الخبراء إنتعاش حركة الشركة واستعادة موقعها بين الشركات المتفوقة وحاصدي شهادات الجودة ليس فقط في إيطاليا، بل في الأسواق الأخرى. ولدى الشركة حالياً 4 رحلات إلى روما

والوراد). ويمكن الاعتبار أنّ حركة السوق تبشر بالتموّ، يدعم ذلك المزيد من التسويق من جهة المصدر والمقارن ووسط النقل. أما بالنسبة إلى "مؤتمر النقل الجوي الإيطالي 2002"، فقد نظمه الدومازوكي، إيطاليا موندو، نونسولونومي، مطار بيزا، وشركة أيروناغالي، برعاية غرفة التجارة العالمية. وقد تمّع المؤتمر بتفصيل رفيع المستوى من مديري الطائرات الإيطالية وشركات الطيران العالمية وكلاء الشحن والأخصائيين في مجال النقل.

ناقش المؤتمر موضوعات تتعلق بتجهيزات المطارات، قري الشحن، الجمارك، مكتنة قطاع الشحن، الشحن المتعدد الوسائل multimodal، التعاون بين الطائرات الأوروبية، إلى جانب موضوعات أخرى محلية وعالمية. وأعلن النظمون خلال المؤتمر عن شركات الطيران التي حازت على جوائز الجودة للعام 2002. وقد بنى القرار على اعتبارات عدّة منها العلاقة مع وكلاء الشحن، الاستجابة السريعة لحل المشاكل، الانطباع في السوق، للرونه، الديناميكية، التخزين، التسليم في الوعد المحدد، سهولة الإجراءات والتسليم التجاري. صنفت الجوائز جغرافياً، فقد فازت طيران الإمارات من منطقة الشرق الأوسط، لوفتهانزا كارغو من أوروبا، الإيطالية كارغو من شمال أمريكا واليابان، إيرفرانس من أميركا الوسطى والجنوبية وأفريقيا. أما عن الشرق الأقصى فقد فازت شركة كارغولوكس، وعن أوقيانيا كاشي باسيفيك. وقد منحت جوائز أخرى منها لشركة لارم. عن الفعالية الإدارية، لـ الإيطالية كارغو عن العمليات التجارية، ولوفتهانزا عن عمليات الشحن. ■

وميلانو وتنقل جزءاً مهماً من الشحن الجوي بين لبنان وإيطاليا. لكن مع اتباع سياسة الأجواء المفتوحة في لبنان، تنافست الشركات المختلفة على استقطاب السوق، ما جعلها منافسة قوية ومضتية. وتأتي أهمية حركة الشحن بين لبنان وإيطاليا من أهمية الحركة التجارية بينهما. ففي العام 2001 حلت إيطاليا في المرتبة الأولى بين البلدان المصدرة إلى لبنان إذ استورد لبنان منتجات بقيمة 708,3 ملايين دولار أمريكي وبوزن 941,8 ألف طن. بينما صدر لبنان منتجات بقيمة 26,2 مليون دولار بوزن 177,1 ألف طن إلى إيطاليا والتي حلت في المرتبة العاشرة بين البلدان التي يصدر إليها لبنان. فبالنسبة إلى الشركات الناقلة ولقطاع النقل تشكل حركة الشحن بين لبنان وإيطاليا سوقاً بحجم أكثر من مليون طن من الشحن البحري والجوي. أهم المنتجات المستوردة من إيطاليا هي للمعادن الأولية (19 في المئة من الواردات)، ثم المعدات والآلات الكهربائية (17 في المئة من



رئده صعب



الخطوط الجوية الكويتية مرحلة شد الأحزمة وإعادة الهيكلة

الكويت - دريد عوده

تعيش الخطوط الجوية الكويتية مرحلة عصر النفقات وشدة الأحزمة في ظل ظروف دولية صعبة أثقلت كامل قطاع الطيران العالمي خصوصاً بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر في سيناريو تراجمدي كان الطيران الجلائ والضحية معاً.



الشيخ طلال الصباح

صناعة النقل الجوي في العالم ككل. بعد هذه الأحداث، كنا نتوقع أن تزيد خسائر الشركة من 38 إلى 48 مليون دينار بسبب انخفاض الإيراد بموازاة زيادة في المصاريف بسبب ارتفاع أسعار التأمين بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر وكذلك بسبب ارتفاع أسعار الوقود وغيرها. لذا عملنا وفق هذه التوقعات على تقليص المصاريف قدر الإمكان، ونجحنا في خفض النفقات بحدود 17 مليون دينار كما ذكرنا. وعليه، تمكنا من خفض الخسائر المتوقعة من 48 مليون دينار إلى نحو 35 مليوناً. ولولا الخطوات التي اتخذناها لكادت الخسائر أكبر من ذلك بكثير بسبب الظروف الدولية التي ضغطت علينا كما على باقي شركات الطيران العالمية.

بالنسبة للسنة المالية 2002-2003 لا تزال الهواجس موجودة لأن الوضع العام لا يزال كما هو عليه سواء في ما يتعلق بالمشاكل في أفغانستان أو الوضع المتأزم بين الهند وباكستان أو تبعات أحداث 11 أيلول / سبتمبر. وعليه سنبقى على سياسة ترشيد وتقليص الإنفاق.

إعادة الهيكلة

■ يعني أتم تتوقعون خسائر هذا العام أيضاً؟
□ طبعاً، وربما ستكون الخسائر أكبر من

عموماً. هذه العوامل تضع الخطوط الجوية الكويتية في وضع صعب.

إستباقاً لهذه الظروف الصعبة، وضعت المؤسسة نصب أعينها خفض المصاريف والأعباء المالية شرط عدم المسّ بمستوى الخدمات، فأنشأت لجنة داخلية هي لجنة ترشيد الإنفاق ونجحنا في ميزانية العام 2001-2002 بتخفيض النفقات بنحو 17 مليون دينار، ما قلل من الخسائر. إذ أننا كنا نتوقع خسائر في ميزانية 2001-2002 بنحو 38 مليون دينار، هذا طبعاً قبل أحداث 11 أيلول / سبتمبر في الولايات المتحدة والحرب التي أعقبتها في أفغانستان والمشاكل ما بين الهند وباكستان. هذه الأحداث أثّرت على الخطوط الكويتية تماماً كما أثّرت على

■ "الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام الخطوط الجوية الكويتية الشيخ طلال الصباح الذي أكد أن إعادة الهيكلة ضرورية سواء تمت الخصخصة أم لم تتم، مع الخصخصة أو من دونها، وذلك من أجل جعل المؤسسة بشركة رابحة وأكثر تنافسية، وكان حديث شامل مع الصباح تناول مختلف المواضيع والظروف المحلية والدولية الشاذة المحيطة بـ"الكويتية" وهنا الحوار:

■ أولاً، قبل التطرّق إلى الأوضاع الصعبة التي تعاني منها الخطوط الجوية الكويتية، ما هي الإنجازات التي تمت خلال العامين الأخيرين على مستوى تطوير الشركة وإعادة هيكلتها؟

□ الإنجازات التي تمت طاولت الأوضاع المالية للشركة والخدمات التي تقدمها، إضافة إلى الإنجازات المتعلقة بتتظيم المؤسسة داخلياً.

بالنسبة للأوضاع المالية، هناك عوامل ضاغطة في طبيعتها وقت أو تعطيل الحسابات الختامية للمؤسسة في مجلس الأمة وزيادة الأعباء في صناعة النقل العالية

ندرس فكرة إنشاء شركة

مستقلة بإدارتها وطاقاتها

لتعنى بالنقل الإقليمي (Shuttle)

على نطاق الخليج والشرق الأوسط

لـ لـ

كما تستعد "الكويتية" لمرحلة إعادة الهيكلة الشاملة التي من الضروري أن تكون عملية جراحية قصيرة وإنقاذية لفك الطوق البيروقراطي والإداري والسياسي (!!!) عنها، وإطلاق أجنحتها الفتحية في فضاء المنافسة والسعَاء المفتوحة ومعركة التحالفات والتكتلات العالمية العملاقة في سوق الطيران في العالم.

فوضع الخطوط الجوية الكويتية غير سليم، حيث أنها تخضع لسياسات وإجراءات إدارية روتينية كتلك المطبقة على وزارات ودوائر الدولة، وذلك بعكس القانون الذي يقضي بأن تعمل "الكويتية" كغيرها من المؤسسات وفق الأسس التجارية الخالصة.

هذا وثقل اليد البيروقراطية الثقيلة أصلاً التجاذبات السياسية وحسابات العديد من السياسيين، ما يشل الخطوط الجوية الكويتية (كغيرها من المؤسسات والرفاق) التي تحتاج إلى قرارات جريئة

العام الماضي لأن الأسباب الخساعطة الخارجة من إرثها لا تزال قائمة خصوصاً ارتفاع أسعار التأمين بشكل كبير، إضافة إلى العوامل الأخرى التي ذكرت.

سنستمر كما قلت في سياسة ترشيد الإنفاق لتقليل الخسائر قدر الإمكان، لكن هناك خطوطاً حمراء لا يمكن تجاوزها على صعيد ترشيد وضبط الإنفاق، إذ لا يمكن المس بمصاريف الصيانة والمس بمستوى الخدمات الرأني الذي تقدمه الخطوط الجوية الكويتية لعملائها.

المور الأخر يتعلق بالهيكلة الداخلية للمؤسسة، السياسات التي اتبعتها والتي سنستمر بتطبيقها تقضي بتقليص الهياكل التنظيمية للمؤسسة، لأن التوسع في الهياكل التنظيمية يعني حكماً زيادة المصاريف.

■ بمعنى آخر إن البديل سيكون خصخصة جزئية لبعض المرافق أو إسناد (Outsourcing) بعض الخدمات للقطاع الخاص؟

□ نعم، إناطة بعض النشاطات التي ليس من الضروري أن تقوم بها المؤسسة بنفسها، للقطاع الخاص. هذه السياسة كانت مطبقة في المؤسسة ونحن نسعى إلى التوسع بها.

■ ماذا عن إعادة هيكلة المؤسسة كل؟

□ إعادة هيكلة الخطوط الجوية الكويتية هي الموضوع الأهم. السيناريوهات التي

بإعادة هيكلتها وتقليص العمالة فيها لجعلها شركة رابحة أولاً تمهيداً للخصخصة التي تبقى موضوعاً شائكاً، سياسياً واجتماعياً، في الكويت كغيرها من الدول سواء في العالم المتقدم أو النامي.

العديد من السيناريوهات مطروحة في إطار عملية إعادة الهيكلة من بينها إناطة بعض الأنشطة بالقطاع الخاص (Outsourcing) وهذا قد بدأ بالفعل، إعادة تنظيم الجسم الإداري للمؤسسة عبر تعزيز التخصصية بحيث تنشأ وحدات شبه مستقلة تعمل كشركات تابعة، فصل الطيران الأميري عن المؤسسة، وغيرها من الخطوات في إطار التحديث وإعادة الهيكلة.

هذا ومن الطبيعي أن تشكل إعادة الهيكلة المقدمة الضرورية للخصخصة، بحيث أنه إذا اتخذ القرار السياسي بها تكون "الكويتية" جاهزة لهضمها واستيعاب متطلباتها ونتائجها.

وحدة متخصصة بالشحن لها إدارتها الخاصة لا بل طائراتها الخاصة أيضاً. أما وضعها القانوني فهو وضع شركة منفصلة قد تكون مملوكة بالكامل للشركة الأم أو شركة تساهم فيها جهات أخرى. هذه واحدة من الطروحات التي نتدارسها.

كذلك من ضمن خطة إعادة هيكلة فكرة إنشاء شركة تهتم بالنقل الداخلي والذي يعني به النقل ضمن دول مجلس التعاون وإلى حد ما دول الشرق الأوسط.

هذه الشركة ستقوم بتشغيل وتنظيم الرحلات المنظمة والمتكررة (Shuttle) على متن الطائرات الصغيرة. الفكرة تقضي بإنشاء الشركة كشركة مستقلة بإدارتها وطائراتها وتغطي هذا النطاق الإقليمي الخليجي والشرق أوسط.

هذا بالإضافة إلى بعض الترتيبات الداخلية من ضمن إعادة الهيكلة، تدل الخطوط الجوية الكويتية هي التي تتأثر الأسطول الأميري، ونحن ندرس مسألة فصل إدارة نشاط الأسطول الأميري عن المؤسسة، إذ في حال قسوت الحكومة تخصيص الخطوط الجوية الكويتية، يكون نشاط الأسطول الأميري منفصلاً وإدارته تكون من قبل جهة حكومية وليس بالضرورة من قبل شركة خاصة أو شركة يساهم فيها القطاع الخاص في حال تمت الخصخصة.

نتدارسها تقضي بالنظر إلى أنشطة المؤسسة بطريقة تخصصية أكثر، بمعنى إقامة وحدات متخصصة في إدارة هذه الأنشطة كل على حدة. مثلاً نشاط الشحن، من الضروري أن تكون هناك وحدة متخصصة ومستقلة تدير الشحن.

■ الأمر ليس كذلك الآن؟

□ الآن هناك وحدة للشحن لكن من ضمن الهيكلية العامة، أي أنها متدرجة بالهرم الإداري للمؤسسة وهي الآن تابعة لدائرة التسويق والتبيعات. في شركات طيران أخرى، تم استحداث وحدات متخصصة ومستقلة لإدارة الأنشطة من بينها استحداث

نعمل على إعادة هيكلة المؤسسة سواء تمت الخصخصة أم لم تتم

إناطة بعض الأنشطة بالقطاع الخاص من ضمن إعادة الهيكلة

لـ لـ

■ يعني يمكن القول أن إعادة الهيكلة تخدم استراتيجية وعلى المدى المتوسط أو البعيد موضوع خصخصة المؤسسة، بموازاة تعديل أوضاعها وخفض الخسائر على المدى القريب؛ على صعيد آخر هل تم فتح خطوط جديدة؟

□ هناك الجهات الصيفية كما نسميها. بدأت بتشغيل ملكاً وكازابلانكا الدار البيضاء، كما بدأت بتشغيل رحلات إلى فارنا وكوالالمبور وصلالة في عُمان بداية شهر تموز/ يوليو.



طبعاً، هذه وجهات صيفية والإقبال موسمي عليها ونحن نخدم الحركة هذه عبر تشغيل تلك الرحلات.

■ تعتبر الكويت وجهة عمل واستثمار سواء بالنسبة للعمالة الوافدة أو بالنسبة للمستثمرين ورجال الأعمال، هل اقتصرت خطوطاً جديدة لوكالة هذه الحركة وتلبية حاجة موجودة فعلاً في السوق؟

□ طبعاً، منذ سنة قمنا بتدشين خطوط جديدة من بينها خط كورتشين - الهند وهي نقطة تخدم منطقة جنوب الهند وفيها حركة مطلوبة في السوق الكويتية، وخط أسبورت - مصر ونظم عليه رحلة أسبوعية، وكذلك شرم الشيخ، هذا إضافة إلى تشغيل خط مشهد في إيران حيث تقوم المؤسسة بتنظيم رحلات منتظمة إليها.

الانضمام إلى التكتلات

■ عقد التسهيلات كان عقد فورة ظاهرة العولمة وحصلت عمليات اندماج في الأسواق في قطاعات المال والمصارف والقامين وغيرها. في قطاع الطيران شهدنا قيام تحالفات Star Alliances و One World و SkyTeam ومن الضروري لاية شركة طيران تتمتع برؤية مستقبلية أن تحجز مقعداً لها في إحدى هذه التكتلات العملاقة. ما هو تفكير

الخصخصة

■ هل عملية إعادة هيكلة الخطوط الجوية الكويتية مقدمة لخصخصتها في المدى المنظور، إذ من دون إعادة الهيكلة لا تتم الخصخصة بسرعة وبالشكل المطلوب؟
□ نحن نعيد هيكلة المؤسسة بغض النظر عن موضوع الخصخصة لأنه يجب إعادة النظر بوضع المؤسسة، من هنا إعادة الهيكلة مطلوبة وضرورية سواء تمت الخصخصة أم لم تتم.

هناك أيضاً موضوع إناطة الأنشطة إلى جهات أو شركات خاصة. من بين الدراسات المطروحة على هذا الصعيد دراسة إمكانية إناطة خدمة الإسناد أو خدمة صيانة الأجهزة في دائرة الحاسب الآلي إلى جهة خارجية. في هذا الإطار هناك مشروع مع شركة Sita يقضي بأن تقوم الشركة بمهمة الإسناد هذه.

شمار نظام خدمات الركاب

■ هل تمت خطوات فعلية على صعيد إعادة هيكلة المؤسسة أم أنها لا تزال في إطار خطط ودراسات؟

□ هذه خطط ودراسات وقرارات تنفيذها يعود إلى الجهات المعنية في الدولة.
طبعاً، تم تنفيذ العديد من الخطط من بينها نظام خدمات الركاب الذي طبق أواخر العام 1999 بالتعاون مع شركة Sita التي قدمت النظام، وبلغت 6 ملايين دولار. الآن نحن نجني ثمار هذا النظام الذي هو نظام كفي في المطار يسهل العمليات من بداية قبول الركاب حتى وصوله إلى الطائرة. النظام يحفظ بيانات الركاب ويسهل عملية إنهاء الإجراءات من دون أية أخطاء (Zero Faults) حتى في ما يتعلق بالمقابيل، حيث لا تقبل إلا حقايق وأمتعة الركاب الخفيفة. وكل هذه الإجراءات تتم كليا عبر هذا النظام، ما يعزز الأمان ويوفر أقصى حد من التسهيلات. والأهم أن النظام يتقبل أنظمة أخرى لتتعاكس معه، بحيث أن الركاب على متن الخطوط الكويتية المسافرين من شرق آسيا مثلاً إلى أوروبا أو الولايات المتحدة عبر الكويت يضمن رحلته كاملة من نقطة الانطلاق إلى نقطة الوصول سواء من حيث مقعده أو أمتعته من دون أن يضطر إلى المرور على نقطة الترانزيت لأخذ بطاقة صعود أخرى إلى الطائرة. هذا إضافة إلى مسالة الأمان خصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر واشتراطات السلطات الأمريكية، إذ أن النظام ساعدنا على تلبية متطلبات السلطات الأمريكية. في هذا السياق، أشير إلى أننا طبقنا نظاماً خاصاً لتوفير بعض البيانات التي تطلبها السلطات الأمريكية خصوصاً بالنسبة للرحلات المتوجهة مباشرة إلى الولايات المتحدة، الأمر الذي مكّننا من تشغيل رحلة مباشرة إلى نيويورك. وتعتبر الخطوط الكويتية من بين أولى شركات الطيران في منطقة الشرق الأوسط التي تشغل رحلات مباشرة إلى الولايات المتحدة.

مثلاً موضوع اليد العاملة في المؤسسة هناك تضمّن في عدد العمال والوظائف المطلوب تقليص عديد العاملين في المؤسسة بغض النظر عن الخصخصة. إذا كنا نريد تعديل أوضاع المؤسسة وتحقيق التوازن في ميزانياتها السنوية كمقدمة لتحقيق أرباح، لا بدّ من تقليص النفقات قدر الإمكان.

وكالة متطلبات السوق



نحن ندرس واقع التحالفات العالمية في قطاع الطيران وفرص الاستفادة منها

ننظر في موضوع استحداث

وحدة شحن منفصلة

تعمل كشركة مستقلة كليا



الخطوط الكويتية بالنسبة لهذه المسألة الحيوية؟

□ نحن استبقنا بالفعل هذه الظاهرة حيث أننا كنا عامي 1988 و 1999 في حوار مع مجموعة من شركات الطيران للدخول في تحالف أو شبه تحالف معها، لكن الحوار انقطع بسبب الغزو العراقي للكويت، وبعد التحرير وضع الكويت ووضع الخطوط الجوية الكويتية لم يكونا مغربين لشركات الطيران العالمية للدخول في تحالف معنا. لذا أخذ موضوع انضمام المؤسسة إلى أحد التحالفات العالمية وقتاً طويلاً ريثما تعود الأوضاع في الكويت إلى ما كانت عليه قبل الغزو، وريثما تستعيد المؤسسة الوضع الذي كانت عليه سابقاً. كما نعرف، كل شركة تريد الدخول في تحالف مع شركة أخرى تحاول أن تعثر نقاط قوة وضعف الطرف الآخر وبالتالي إيجابيات التحالف. المؤسسة بعد التحرير لم تكن بغير وضع الشركات على إقامة تحالفات معها.

في أواخر التسعينات كان هناك قبول من TWA الأميركية للدخول في شبه تحالف أو تحالف أولي مع الخطوط الكويتية على أن يتطور هذا التحالف في المستقبل. لكن شركة TWA أعلنت إفلاسها العام 2001، والشركة التي استولت عليها ذهبت بكتابتها إلى الخطوط الكويتية تؤكد فيه التزامها واحترامها للاتفاقيات التي تلت بين TWA والكويتية، كما أنها بصدد إعادة النظر بوجوبها أخرى لها علاقة باتفاقيات التحالف الجزئي. أستطيع القول أن الاتفاقية ستبقى مفعلة ريثما تضع الشركة المالكة الجديدة تصورها العام حول الاتفاقية ككل، كما أن التحالف بين "الكويتية" وآية شركات طيران أخرى غير واردة حالياً، إلا أننا لا تزال نطرق أبواب التحالفات العالمية للانضمام إليها.

■ هل أنتم على اتصال مع One World Star Alliances للدخول في إحداها على اعتبار أنها التحالفات العائليان الأساسيان واللدان يسيطران على الحصص الأكبر في سوق الطيران العالمية؟

□ كلا، إذ إن هناك كلفة كبيرة ترتب على التحالف، أضف إلى ذلك أن تلك التحالفات العالمية لا توجب بانضمام شركات طيران مملوكة من الحكومة إليها، حيث كثيراً ما تطغى الصيغة السياسية على الصيغة التجارية في بعض الشركات الحكومية. بالنسبة لانضمام "الكويتية" إلى أي تحالف عالمي، لا يزال الأمر مطروحاً. والمؤسسة توجهت إلى تعيين شركة لتقوم

بدراسة واقع التحالفات في العالم، ولدراسة ما إذا كان من الجدي للمؤسسة الدخول في أحد هذه التحالفات وكلفة الانضمام. طبعاً، مزاييا الدخول في تحالف عالمي هي حصول "الكويتية" على شريحة من ركاب شركات طيران التحالف، حيث من الممكن تبادل الركاب في ما بينها على خطوط معينة. بدل ذهاب الركاب على متن شركات طيران أخرى، إضافة إلى أن الانضمام يتطلب من الشركات الراغبة بالدخول في تحالف عالمي أن تكون خدماتها وأنظمتها بمستوى أعضاء التحالف نفسه، ناهيك عن تبادل امتيازات الركاب الدائمين (Frequent Flyers) بحيث إذا كان الركاب مضمواً في نادي British Airways يصبح تلقائياً عضواً في نادي "الكويتية" ويتمتع بالامتيازات والخدمات نفسها.

تقاؤل رغم الظروف

■ سؤال أخير، كيف تنظر إلى مستقبل الخطوط الجوية الكويتية في ظل الأوضاع الداخلية والعالمية وفي ظل الظروف في سوق النقل الجوي في العالم؟

□ بالنسبة للأوضاع الداخلية المحيطة بالمؤسسة، لا تزال المؤسسة بوضعها مملوكة بالكامل من قبل الحكومة الكويتية وخضوعها لكل الإجراءات واللوائح التي تطبق على وزارات ومراكز الدولة لا تزال لا وضع غير سليم وغير صحي لأن "الكويتية" في هذه الحالة مفعلة جداً. لا يمكن وضع شركة طيران في غابة من دون إعطائها مطلق الحرية كي تتمكن من للسرعة والمنافسة والبقاء. قانون المؤسسات في الكويت يقضي بأن تُدار المؤسسات وفق الأسس التجارية،



المؤسسة مقيّدة بالكامل لأنها خاضعة للإجراءات واللوائح المطبقة على الوزارات، في حين أن القانون يقضي بأن تدار المؤسسات ومن بينها "الكويتية" وفق الأسس التجارية



والواقع الفعلي هو بأن ما هو مطبق على الوزارات والمرافق العامة مطبق أيضاً على المؤسسات ومن بينها "الكويتية"، من هنا للعائلة صعبة وضع المؤسسة غير صحي. أضف إلى ذلك أن الحسابات الختامية للمؤسسة لا تزال معلقة في مجلس الأمة منذ أكثر من أربع سنوات.

■ ماذا عن الديون المتركمة على المؤسسة؟

□ الدائقي من القروض يبلغ 136 مليون دينار لأننا سددنا جزءاً كبيراً منها وملتمزون بتسديد الجزء الباقى. هذا بالنسبة للقروض، تبقى كما قلت حساباتنا الختامية معلقة، إضافة إلى قضايانا مع الخطوط العراقية. هناك تعويضات، لكن ليست بالحجم الذي كانت تطالب به المؤسسة. التعويضات المطلوبة من هيئة الأمم المتحدة لا تزال موجودة لدى الحكومة العراقية، وليس ثمة قرار قريب متوقع للإدراج عنها أو دفعها.

هذا مع الإشارة إلى أن "الكويتية" هي المؤسسة الوحيدة من بين المؤسسات الحكومية التي أعادت تأهيل نفسها بعد التحرير من دون أي دعم حكومي، فقد قامت "الكويتية" بكل الخطوات بتحويل ذاتي، وهذه هي كلفة إعادة بناء المؤسسة سواء بقدرتها الذاتية أو بواسطة القروض. هذا ما يتعلق بالوضع الداخلي الذي له علاقة بالقنوات الرسمية في الدولة، وتبعيتها للدولة وميزانياتها لدى مجلس الأمة، علماً أن كثيرين من أعضاء مجلس الأمة لهم "أجندة" سياسية خاصة بهم، وهم يجمعون عن القرارات غير الشبيهة.

■ يعني أجدد السياسيين يطبق على شركة تجارية ويشلها.

□ صحيح. أما بالنسبة للأوضاع الدولية ككل فقد كانت المؤسسة سبّاقة في توفير الخدمات الناصية والمرافق للركاب وكانت لا تزال قادرة فعلاً على المنافسة وجذب الركاب. المؤسسة مستعدة لمواجهة أية ظروف تتناسف، وهذا ما حصل بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر، حيث تمكنت من المنافسة في ظروف صعبة وخفيفة بالنسبة لكل شركات الطيران العالمية حتى أن البعض منها انقضى. نحن ننظر إلى المستقبل بإيجابية وتوقع أن تحقق المؤسسة نمواً بنسبة 2 إلى 3 في المئة في السنوات المقبلة. وهذا ما يجعلنا متفائلين، ويشجعنا على تجديد أسطول المؤسسة وإدخال طائرات حديثة وتحسين خدمات جديدة. ■



محمد بن يوسف النور



تخريج طلبة كلية الإمارات للطيران

والإلكترونيات وإدارة الأعمال (دراسات إدارة الأعمال والسياحة والسفر وبكالوريوس إدارة الأعمال).
وقال محمد بن يوسف النور، مدير كلية الإمارات للطيران (الدراسات الأكاديمية وعلوم الطيران) "من دواعي سرورنا أننا أنهينا عاماً دراسياً ناجحاً بفضل الجهود الكبيرة والالتزام القوي الذي أظهره موظفو الكلية وأعضاء هيئة التدريس".

تجارة وصناعة دبي، قال الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: "إنّ ريادةتنا في قطاع الطيران تلقي على عاتقنا التزامات بتوفير أفضل للرافق التعليمية والتدريبية للصناعة في المنطقة".
حضر حفل التخرج عدد من كبار المسؤولين في الدولة وموظفي مجموعة الإمارات، وضمت مجموعة الضيوف الطلبة الذين أنهوا متطلبات دراسة الهندسة (الطيران والكهرباء

شهد الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس مجموعة الإمارات، حفل تخرج طلبة كلية الإمارات للطيران (الدراسات الأكاديمية وعلوم الطيران)، وذلك بعد مرور عام على انتقال إدارة الكلية إلى مجموعة الإمارات، التي تخضع طيران الإمارات وديانات.
ويعد توزيع الشهادات على الخريجين خلال الحفل الذي أقيم على مدرج شرفة

"بريتش إيرويز": 6 رحلات بين لبنان ودمشق

حصلت شركة الخطوط الجوية البريطانية "بريتش إيرويز" على حق تسير ست رحلات أسبوعية بين لندن ودمشق ابتداء من العام المقبل على أن تسير رحلات يومية ابتداء من العام 2004، وذلك بناء على ما نصت عليه أول اتفاقية للتعاون في حفل النقل الجوي تم التوقيع عليها بين الحكومتين السورية والبريطانية مدتها خمس سنوات.

تم التوقيع على الاتفاقية بين وزير النقل السوري مكرم عبيد، والبريطاني ديفيد جيمسون، في خلال الزيارة الرسمية التي قام بها الوزير البريطاني مؤخراً إلى العاصمة السورية، وهي تنص، إضافة إلى تطوير العلاقات الثنائية وتوسيع التعاون بين رجال الأعمال من الجانبين، على حق الشركة السورية للطيران في رفع عدد رحلاتها إلى العاصمة البريطانية. فالسورية للطيران تسير حالياً ثلاث رحلات في الأسبوع بين دمشق ولندن، فيما تسير الشركة البريطانية خمس رحلات.

مدير مكتب بريتش إيرويز في دمشق منصور يوسف اعرب قال: "إن التوقيع على هذه الاتفاقية يفتح آفاقاً واسعة أمام مزيد من التعاون الاقتصادي بين البلدين، كما تسمح لـ "بريتش إيرويز" بنقل مزيد من رجال الأعمال والسائح إلى سورية".

طيران الإمارات والبنك الأهلي الكويتي

أطلق البنك الأهلي الكويتي بالتعاون مع طيران الإمارات، برنامجاً مشتركاً للتسويق يسمى "سكايوريس" يمكن عملاء الأهلي من استخدام بطاقات ائتمان تحمل شعار كل من الطرفين. يكتسب حاملو هذه البطاقات ثلاثة أميال لكل دينار كويتي ينفقونه في أي مكان من العالم أثناء السفر أو أثناء الإقامة في الفندق، وبالتالي يمكنهم استبدال هذه الأميال برحلات مجانية أو أي مكافآت أخرى يقدمها البرنامج.

وقال رئيس المدراء العاملين ورئيس الجهاز التنفيذي أوفن نوكرس أن البنك يقوم ببناء تحالفات استراتيجية لتعزيز مركزه مع الشركات الرائدة في مجال عمله، مضيفاً أن هذا التعاون بين البنك الأهلي وطيران الإمارات ما هو إلا بداية العلاقة الاستراتيجية بين الطرفين.

مدير عام برنامج "سكايوريس" برايان لاهيل اعتبر أن هذا البرنامج لا يعتمد فقط على كسب الأميال مع كل رحلة على طيران الإمارات، بل أيضاً الحصول على مكاسب ومنافع أخرى مع خطوط جوية عالية أو فنادق أو شركات تأجير سيارات مشتركة في هذا البرنامج.

سويس تطلق عروضاً خاصة



مدير البيعات والشرق للشرق الأوسط وآسيا في سويس ويرنر زوهر

أطلقت شركة سويس، الناقل الوطنية السويسرية، حملة ترويجية خاصة بالسافرون من دول الخليج إلى سويسرا والراغبين بالتعلّق بالعالم الخلاب إضافة إلى حضور العديد من للفعاليات الثقافية والرياضية والذين التي تستمر طوال الشهر الصيف، وتبدأ الأسعار من 2700 درهم، ويسري العرض حتى 15 آب/ أغسطس، وقال مدير منطقة

الخليج في سويس فليكس روديل مع اعلان العام 2002 عام الجبل، نقلت للشركة ما يزيد على 24 ألف راكب من الإمارات إلى سويسرا، ومن المتوقع أن يتضاعف هذا الرقم بحلول نهاية الموسم. وكانت الشركة قد أعلنت عن اعتمادها وتمسجها لاسم "سويس انترناشيونال إيرلاينز ليمتد" رسمياً، وباتت تغيير الاسم بناءً على قرار اتخذه المساهمون في الشركة بما يعكس ستراتيجية الشركة وتوجهها الدولي، واعتبر مدير البيعات والتسويق للشرق الأوسط وآسيا ويرنر زوهر أن الاسم الجديد يؤكد الحضور القوي للشركة في الأسواق العالية وقطاع خدمات الطيران.



الطيران العماني يواصل التوسع

أضاف الطيران العماني إلى أسطولها الجوي طائرة بوينغ 737 من الجيل الجديد، وتأتي هذه الطائرة الجديدة 737-700 ضمن طيبة الخمس طائرات التي تعاقد عليها الطيران العماني مع الشركة الصانعة لاستبدال أسطول طائراته القديمة. وفي هذا الإطار، قال الرئيس التنفيذي لشركة الطيران العماني عبد الرحمن البوسعيد، "سما لا شك فيه أن الطائرات الجديدة من بوينغ ستساعدنا في تحقيق مستويات عالية من الاعتمادية والاقتصادية في استهلاك الوقود ومزايا الراحة لسافريتنا". ومنوه، اعتبر نائب الرئيس الأول للبيعات العالمية لطائرات بوينغ للتجارية دوج غروسكلوز أن قرار الطيران العماني تحديث أسطولها بعائلة طائرات بوينغ 737 من الجيل الجديد سيساعد الشركة على خلق عمليات تشغيل فاعلة إلى جانب الريحية في أسواق الشرق الأوسط إلى جانب دعم الرؤية الاستراتيجية لنمو الشركة.

القبرصية تطرح أسعاراً مغرية



رئيس القبرصية في الشرق الأوسط ستافروس كبريانو

طرحت الخطوط الجوية القبرصية أسعاراً مغرية على تذكار السفر من الخليج إلى قبرص خلال فصل الصيف، ويستمر العمل بالأسعار المخفضة حتى 31 تشرين الأول/ أكتوبر للجيل. وقال رئيس القبرصية في الشرق الأوسط ستافروس كبريانو: "لقد طرحنا هذه الأسعار للخصّة لتلبية لتطلّعات

السوق". وبالتالي سيصبح سعر التذكرة ذهاباً وإياباً بين دبي ولارنكا 1400 درهم، في حين يبلغ سعر التذكرة إلى وجهات متوسطة مثل القاهرة وعمان وبيروت 1450 درهماً، أما بين مملكة البحرين ولارنكا فيسكنر السعر 120 ديناراً، وللسفر بين مملكة البحرين وعمان وبيروت والقاهرة يصل سعر التذكرة 165 ديناراً ذهاباً وإياباً على متن الدرجة السياحية. وكانت القبرصية قد استلمت طائرة إيرباص A319 تتسع لـ 126 راكباً، كما ستستلم طائرتين من طراز A330 تتسع كل منها لـ 295 راكباً مع بداية العام 2003.

صالح العسكر في هيئة أمناء "سيتا"

جدّد مجلس إدارة أمناء الـ "سيتا" باجتماعه التاسع وللنمقد في مدينة بروكسل البلجيكية عضوية مدير دائرة تكنولوجيا المعلومات بمؤسسة الخطوط الجوية الكويتية صالح خالد العسكر في المجلس الإستشاري لشركة سيتا INC لدورة جديدة.

وكان العسكر اختير لهذا الموقع في تشرين الأول/ أكتوبر 1999 من بين 200 مرشح وذلك لما يتمتع به من خبرة وسمعة مهنية عالية على الصعيدين المحلي والعالمي، حيث أن هيئة الـ "سيتا" العالمية والمتخصصة في تقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات في شتى مجالات صناعة الطيران قد أسست شركات الطيران منذ نحو 50 عاماً بغية تقديم خدمات الإتصالات الجيائية لمكاتب شركات الطيران حول العالم ومراكزها الرئيسية.

وإرتأى مجلس إدارة هيئة الـ "سيتا" الإستفادة التجارية من هذا الإنتشار العالمي ومن الخدمات التقنية المتاحة وإتخذ قراراً ستراتيجياً في العام 1999 بإنشاء شركة ذات كيان تجاري سميت بالـ "سيتا" INC ومقرها مولندا، وتم تشكيل المجلس الإستشاري للـ "سيتا" والكون من سبعة أعضاء ومن بينهم صالح العسكر للإشراف على هذا الكيان الجديد وللتأكد من وضع ستراتيجيات نمو واضحة وناجحة.



شركة الحاج حسين علي رضا تطرح مازدا 6

طرحت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاء المحدودة، وكلاء سيارات مازدا في السعودية، جينيتها للعام 2003 وهي سيارة مازدا 6. وتم اطلاق السيارة الجديدة خلال حفل ضخم أقيم في صالة عرض الشركة الواقعة على طريق المدينة - جدة، بحضور أعضاء مجلس الادارة لشركة الحاج حسين علي رضا وشركاء وأعضاء مجلس ادارة مازدا في اليابان برئاسة المدير التنفيذي للمبيعات الخارجية تسونيو ماتسويارا، إضافة الى حشد من رجال الأعمال والاعلاميين.

والتقى الشيخ علي علي رضا، كلمة في المناسبة، اعتبر فيها أن سيارة مازدا 6 الجديدة تجمع بين السيارة العائلية الحديثة من حيث العملية والسلامة وبين السيارة الرياضية بما تتميز به من الأداء الثير وحموية الرياضة. وهي تشكل فئة مستقلة بحد ذاتها حيث أنها ابتكرت شريحة جديدة أدت الى إنهاء ما يميّز بين السيارة الرياضية والسيارة السيدان.

وقد تزامن طرح هذا الطراز الجديد مع اطلاق زووم - زووم، العلامة التسويقية الجديدة لشركة مازدا والتي ترمز الى الاثارة

اثناء الحركة. ويتجسد مفهوم زووم - زووم بصورة عملية في كافة سيارة مازدا ولا سيما مازدا 6 التي تختصر حاجة الاختيار بين السيطرّة المتوفرة في السيارات الرياضية وراحة النقل في السيارات الفخمة.

على الصعيد الميكانيكي، تتوفر مازدا 6 بمحرك سعة 2 و 2.3 لتر مصنوع من الألمنيوم ويرتبط بعلبة تروس من 5 نسب أمامية تتميز بتقلل اهتزازي قصير لاعطاء شعور رياضي. كذلك زوّدت شركة مازدا منتجها الجديد بأنظمة حماية وسلامة تبدأ من الوسائد الهوائية المزودة والمستشعر المتطور لقياس شدة التصادم الأمامي والارتبط بتحديد نسبة الانفتاح، بالإضافة الى أحزمة المقاعد الذكية ذات الشد للسبق وداسة الأرقام المقلدة للنفاذ. وبالتالي تستوفي مازدا 6 متطلبات معايير سلامة التصادمات في جميع الأسواق الرئيسية في العالم.

بولو الجديدة من فولكس فاغن



أطلقت شركة فولكس فاغن في أول تموز/يوليو الماضي الجيل الجديد من سيارة بولو. ومع ابتكارات تقنياتها وتصميمها وأبعادها الرائعة تأتي بولو بمعايير جديدة بعد أن حققت نجاحاً كبيراً في مبيعاتها لأكثر من سبعة ملايين سيارة بيعت حول العالم منذ أول إنتاجها العام 1974. إن ما يجعل هذه السيارة علامة فارقة في سوق السيارات تلك الأبعاد الواضحة التي تميزها والجودة والمتانة ومستوى الأمان والراحة التي تتمكّل في كل ما سبق، إضافة إلى إدخال الكثير من المواصفات الإضافية لأول مرة في هذه الشريحة من السيارات.

ومن حيث الجودة قامت فولكس فاغن بإجراء تجارب على السيارة لأكثر من 7 ملايين كلم قبل طرحها في الأسواق. وتم القيام بذلك لوضع مقاييس الجودة في أعلى مستويات ممكنة. وهو ما ظهر بوضوح في معالم السيارة الجديدة التي تحوّلت بفعلها إلى سيارة تشع فخامة.

طراز أس سي 430 من لكزس



في الثامن من تموز/يوليو الماضي، جرى إطلاق طراز أس سي 430، الجوهرية الجديدة من لكزس لتأتي فتكتل مجموعة الفخامة في سيارة رياضية. جرى الحدث في مركز لكزس بحضور حشد إعلامي، عزف رائد معطي، مدير تسويق لكزس، عن سيارة أس سي 430 الجديدة حيث كانت متوقفة في صالة العرض بمواصفات وألوان عديدة وقد تمكّن الحضور من إجراء قيادة تجريبية للسيارة.

وعبّرت لكزس، من خلال مدير مبيعاتها أيمن قطيب، عن الآمال العالية المعلقة على طراز أس سي 430 إذ أنه سيعطي محبّي لكزس "نسمة هواء عليل".

أتى طراز أس سي 430 الجديد ثمرة سنتين من الأبحاث في عالم السيارات الراقية، وقد سلّمت لكزس مهمة تصميم هذه الجوهرية إلى مكاتبها في الريفييرا الفرنسية، فكانت النتيجة بالطلع سيارة رياضية مكشوفة.



دايمر كرايسلر في المراتب الأول

حصلت المركبات التجارية لمجموعة دايملر كرايسلر 6 مراكز من أصل 8 فئات وحلت ثانية في المجموعات الثلاث المتبقية لاستفتاء القراء الذي أجرت مجلة أي تي أم - فيرلاغ الألمانية. وحلت سبرنتو من مرسيدس بنز في المركز الأول في فئة الفان لاستفتاء العام 2002، كما تصدرت مرسيدس بنز ألتيجو فئة الشاحنات حتى 7.5 أطنان. وفي فئة خدمة الحافلات المنتظمة في المدن، وضع المشاركون في الاستفتاء مرسيدس بنز سيتارو في المرتبة الأولى.

لاند روفر تتفوق في التصنيع



حاز مصنع شركة لاند روفر في سوليهل على جائزة التفوق في التصنيع للعام 2002 والتي يقدمها معهد المهندسين الميكانيكيين. وقد تم اختيار الشركة من بين 300 شركة مرشحة. كذلك حصلت لاند روفر جائزة الاهتمام بالزبائن، وحلت ثانية في كفاءة الموارد. واعتبر مدير التصنيع في شركة لاند روفر مارين بوريل أن "الجائزة إثبات واضح على العمل الجاد ومدى الالتزام الذي أظهره طاقم العمل. ويأتي هذا الفوز تقديراً لتقبلهم التغيير وتعزيزهم لقناعة إيجابية من أجل النمو والتطور في المستقبل".

الفورد فوكس؛ سيارة الأسطول للعام 2002

تم انتخاب الفورد فوكس سيارة الأسطول للعام 2002 متفوقة بذلك على 47 منافساً محترماً.

وسمحت الانتخابات التي أجرتها الجريدة الفرنسية "لوتوموبيل إي لانفيريير" لقراء المجلة بانتقاء 47 سيارة مختلفة، قامت بعدها لجنة تحكيم مؤلفة من اختصاصيين وأصحاب أساطيل سيارات بالتدقيق من النتائج وتأكيدا.

هذا الفوز جعل الفورد فوكس سيارات الوحيدة التي تحمل هذا العدد من الألقاب.



BMW تطلق Z4 المكشوفة

تنوي مجموعة بي أم دبليو كشف النقاب عن سيارتها Z4 المكشوفة وذلك خلال معرض باريس الدولي للسيارات المنتظر إقامته أواخر الأول / سبتمبر المقبل. ويتجلى التصميم الهندسي في السيارة الجديدة في نظام ناقل السرعات اليدوي ذو الست سرعات ومحرك بسعة 3 ليترات بست أسطوانات قادر على توليد قوة تصل إلى 231 حصاناً. وتصل السرعة القصوى في السيارة إلى 250 كم في الساعة.

من جهة أخرى، إحتفلت مجموعة بي أم دبليو ووكلاهما المعتمدون بتخريج 5 مدربين بنجاح في برنامج التدريب الذي عقده أكاديمية مدربي مجموعة بي أم دبليو في مقر الشركة في ميونيخ. وقد حصل للتخرجون على لقب مدرب رسمي في المجموعة. وأشار المدير الإقليمي لخدمات ما بعد البيع في مجموعة بي أم دبليو يورغ ليهسمان إلى أن "هدف هذه المبادرة للشركة لمجموعة بي أم دبليو وموَّعياها هو تشجيع وتعزيز مستويات التطور المهني للموظفين العاملين لديهم في الشرق الأوسط".

رينج روفر الجديد يتحدى الصحراء

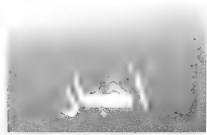


أثبتت سيارة رينج روفر الجديدة قدرتها على تحدي تضاريس منطقة الخليج بعد أن قام فريق من مهندسي شركة لاند روفر بوضع برنامج اختبارات للسيارة خاص بدولة الإمارات. وفي هذا الإطار، قال المهندس المقيم لشركة لاند روفر لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ديفيد سميث، "خضعت سيارة رينج روفر الجديدة إلى سلسلة من الاختبارات الشاملة في أكثر من 25 بلداً حول العالم"، وتتضمن السيارة الجديدة مجموعة مزايا أبرزها الهيكل المقيس الذي يمتاز بأساسه منموج ونظام تعليق مستقل لجميع العجلات، فضلاً عن أنها مزودة بنظام جديد لنقل الحركة.

تي بي ديليو آي و"نيسان"

استقبلت وكالة "تي بي ديليو آي" رعد الإعلان توريو ماتسومورا نائب الرئيس التنفيذي لشركة "نيسان"، حيث وضع شعار "إنفديتي" في مدخل الوكالة وذلك ترسيخاً للعلاقة بين "نيسان" و"تي بي ديليو آي".

من النيسان: تسويكي المدير الإداري لدى شركة "نيسان"، توريو ماتسومورا ورعدي رعد رئيس "تي بي ديليو آي".



"الدولية للإعلان" تكريم كارلوس غصن



كارلوس غصن

البنك الاهلي التجاري يرفع معرضاً فنياً

افتتح وكيل إمارة منطقة المدينة المنورة للهندسة عبد الكريم بن سالم الحنيني المعرض الشخصي الأول للفنانة التشكيلية خديجة محمد أحمد العطاس والذي أقيم برعاية البنك الأهلي التجاري بصالة إبداع للفنون الجميلة،



جولة في المعرض

ونظمه فرع جمعية الثقافة والفنون في المدينة المنورة. حضر الافتتاح فاروق صالح عيد مدير إدارة العلاقات العامة المركزية في البنك الأهلي التجاري وعدد من الفنانين التشكيليين ورجال الصحافة والإعلام وعدد من المهتمين والفنانين. وعقب قص شريط الافتتاح تجول وكيل إمارة منطقة المدينة المنورة والمصور في أرجاء المعرض وأطلعوا على كافة الأعمال الفنية التي شملها المعرض.

معرض المأكولات والفنادق

نظمت شركة الحارثي للمعارض المحبودة (ACE) معرض المأكولات والفنادق والإعداد والتعبئة الذي سيجل أرقاماً قياسية، سواء من حيث عدد الزوار أو من حيث حجم الصفقات التجارية التي أبرمت خلاله.

شارك في المعرض 350 عارضاً من خلال أكثر من 200 منصة عرض وكان بين العارضين 70 في المئة يشاركون للمرة الأولى.

وحققت تايبان وماليزيا وبليجكا ودول أخرى مبيعات كبيرة.



الافتتاح المعرض

كومت الجمعية الدولية للإعلان رئيس شركة "نيسان" كارلوس غصن بمنحه الجائزة العالمية للجمعية، واعتباره رجل العام في مجال التسويق.

وقد جاء التكريم خلال المؤتمر العالمي الذي عقده الجمعية في بيروت وحضره أكثر من ألف مسؤول في وكالات الإعلان والمسائل الإعلامية.

من جهة أخرى، نظمت "نيسان" الشرق الأوسط رحلة استثنائية إلى اليابان لمخلي وسائل الإعلام العربية هدفت إلى تزويدهم بمعلومات عن الشركة، إضافة إلى مقابلات مع المسؤولين في الشركة وعلى رأسهم رئيسها كارلوس غصن الذي قدم لهم صورة واضحة عن وضع الشركة وعن خططها المستقبلية.

كما هدفت زيارة الوفد الإعلامي إلى قيادة تجريبية لسيارة إنفديتي Q45 التي تم طرحها في أسواق الشرق الأوسط مؤخراً.

بايرز دورف تحقق نمواً في المبيعات



حققت شركة بايرز دورف إيه جي، الشركة المصنعة لمستحضرات نيفيا، نمواً في مبيعاتها الإجمالية للعام 2001 بنسبة 17 في المئة مقارنةً بالعالم 2000. وطبقاً للنتائج الصادرة عن مكتب إيه سي نيلسن، حققت قطاع منتجات العناية بالوجه في منطقة الشرق الأوسط نمواً قدره 60 في المئة، بينما ارتفعت المبيعات الإجمالية لمنتجات نيفيا فيزاج بنسبة 23 في المئة. كما حافظت مبيعات بايرز دورف من كريم نيفيا على حصتها من السوق بنسبة 40 في المئة. وقال المدير العام لبايرز دورف الشرق الأوسط مروان الحارم إن مكانة وقوة مستحضرات نيفيا والثقة والجودة التي تمثلها مكنتها من المحافظة على نمو مطرد في المبيعات وتحقيق النجاح في كافة أسواق المنطقة.

فورتشن بروموسفن الأكبر في المنطقة



الرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن
أكرم حواس

احتلت شركة فورتشن بروموسفن المرتبة 52 بين شركات الإعلان الكبرى على مستوى العالم من ناحية الدخل الصافي، وفي المرتبة 64 كناحية الدخل الإجمالي، وفق تقرير خاص أصدرته مجلة AdAge ويحسب الجلة، فإن هذا التصنيف يأتي بعد أن تمكنت فورتشن بروموسفن من تحقيق دخل إجمالي مقداره 335,6 مليون دولار في العام 2001 إضافة إلى ازدياد صافي أرباحها بمعدل 11,3 في المئة، بحيث بلغ 41 مليون دولار. واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن أكرم حواس أنه رغم المنافسة الشديدة بين شركات الإعلان على المستويين الإقليمي والدولي، ورغم التحديات التي واجهتها صناعة الإعلان بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر، تمكنت فورتشن بروموسفن من الثبات بل وتحقيق للتميز.

من جهة أخرى، احتفلت شركة بروموسفن في آر وشركة فورتشن بروموسفن بالنجاحات التي تم تحقيقها على مدار العام الماضي. وألقى رئيس مجلس إدارة شركة ويرا شاندويك، التي تتبع لها بروموسفن في آر، حاك ليزلي كلمة أوضح فيها دور العلاقات العامة في تنمية وتطوير الأعمال.

"السلطانة" مفهوم جديد للأطباق العربية



جرى في مقر الغرفة التجارية الصناعية في الرياض إطلاق مجموعة منتجات السلطانة، التي تعتبر مفهوماً جديداً في تحضير الأطباق العربية التقليدية. فقد بات بإمكان سيدات البيوت، بفضل هذه المجموعة من المنتجات، تقديم نكهة الطبخ العربي الأصيل، ومن دون الإلزام العميق بفن الطبخ. كما بات بإمكانهن استخدام محضرات جاهزة للأطباق العربية، من دون الحاجة إلى تخصيص الكثير من الوقت والجهد لتحضير وتقطيع وتنظيف مكونات الوجبة قبل المباشرة بالطبخ. وهذه المرة الأولى في العالم العربي التي تتوفر فيها منتجات من هذا النوع.

تشمل منتجات السلطانة محضرات الأطعمة مثل الصلصات ومعمجون التوابل والتوابل والرق، وهي محضرات تستخدم في إعداد الأكلات العربية المعروفة مثل الكبسة، البهاني، الحاشي، الكزبي، البرياني، الصناديق وغيرها من الأطباق الشهية. وتعطي منتجات السلطانة نكهة المحضرات المنزلية نفسها، من دون أي إضافات أو ملونات أو نكهات اصطناعية.

هيدلبرغ الشرق الأوسط: في معرض "إيبكس"

حققت هيدلبرغ، المؤسسة الرائدة عالمياً في مجال منح الحلول التقنية الخاصة بصناعة الطباعة والمطبوعات، نتائج مذهلة خلال معرض إيبكس 2002 حيث بلغت حصة مبيعاتها وقيمة ما تلقت من طلبات شراء مبلغ 260 مليون يورو.

جاءت هيدلبرغ الشرق الأوسط (شركة منطقة حرة مركزها دبي) والتي تخدم أسواق الإمارات، السعودية، عمان، قطر، البحرين والعراق في المركز الثاني على مستوى العالم من حيث المبيعات، بعد هيدلبرغ بريطانيا، كما احتلت المركز الأول على قائمة الدول التي تتبع "مركز المبيعات" ذاته والذي يتضمن 20 دولة أوروبية وأفريقية وعربية.

بعد معرض "إيبكس" الذي يُعقد كل أربع سنوات أحد أكبر أربعة معارض عالمية متخصصة كليا لتقنيات صناعة الطباعة والنشر والمطبوعات، ولذا فقد تم تجهيز المعرض هذا العام ليتضمن 15 قاعة عرض تتسع لأكثر من 1500 شركة عارضة على مساحة تتقارب 90,000 متر مربع.

مكافأة تقديرية من مجموعة شاكر



قدمت شركة حسن غازي إبراهيم شاكر سيارة شفروليه كابريرس موديل 2002 مكافأة تقديرية لمؤسسة التملك لأعمال التكيف إحدى مؤسسات التكيف الراقدة على مستوى المملكة، نظراً لنشاطها حيث تمكنت من تحقيق مستوى المبيعات المخطط له في مجال أجهزة التكيف من إل جي، وقام سول بو نخلة، المدير العام لشركة حسن غازي إبراهيم شاكر بتسليم السيارة إلى حمد المطلق ممثل مؤسسة المطلق أمام فرع المؤسسة الكائن في شارع التحلية في جدة. وتمتلك شركة المطلق اليوم 9 معارض في المملكة، اثنان منها مخصصان حصرياً لمنتجات التكيف من إل جي، أحدهما في شارع السبعين في جدة والآخر في المدينة المنورة.

والهجر وينك بالهوارب وينك بانوريان التي يديرها، د. نعمان الأزهرى رئيس مجلس الإدارة وأولاده الكرام الذين يتميزون باحترام زبائنهم بالوقوف إلى جانبهم ودعمهم بكل الإمكانات المتاحة حتى يصلوا إلى بؤ الأمان. ولهذا نتقدم إليهم جميعاً بالشكر العميق على هذه الصداقات الغريفة.

يوسف جبور

الحويين الأول والثالث بقيمة بلغت 21 مليوناً. وأوضح المهندس أمل منصور عبد الغفار المدير العام التنفيذي للشركة أن استراتيجية الشركة الجديدة هي زيادة الحصول على حصة أكبر من سوق الخدمات خلال العام 2002 وتعزيز القدرة التنافسية إضافة إلى تهيئة وتأهيل الكفاءات السعودية وتنمية وزيادة المبيعات وحجم أعمال الشركة. وتقدر قيمة العقود التي أبرمتها الشركة خلال العام 2002 بأكثر من 100 مليون ريال لقطاعي الشركة (الخدمات المساندة - الخدمات الأمنية) ما يعزّز مكانة الشركة في مجال تقديم الخدمات.

من جهة أخرى، أقامت شركة المجال حفلاً في مستشفى الأطباء المتحدون تكريماً للموظفين المتميّزين، ووزعت عليهم الجوائز وشهادات التقدير.



للهمس خالد إبراهيم الذي ساعد مدير العام في شركة المجال خلال حفل التكريم

افتتاح معمل شركة دنسو



تم افتتاح معمل شركة دنسو عبد اللطيف جميل المحدودة بحضور رئيس مجموعة عبد اللطيف جميل محمد جميل، رئيس شركة دنسو هيومورو أوتواكي، وكيل محافظ الهيئة العامة للإستثمارات في المملكة العربية السعودية، السفير الياباني في المملكة، ويوهي مياموتو المدير التنفيذي للشركة. تأسست شركة دنسو عبد اللطيف جميل المحدودة في نيسان/ أبريل 2001 برأس مال قدره مليوناً دولار وهي أول شركة تصنع مكيفات هواء السيارات في المملكة العربية السعودية. بدأت الشركة الإنتاج مؤخراً حيث يقضي الخطة الأولى بإنتاج 20 ألف مكيف لتجهيز سيارات تويوتا هائلس بها، كما تنوي الشركة توسيع نطاق عملها لتشمل إنشاء سلسلة مراكز خدمة وبيع لقطع غيار السيارات.

بطاقة شكر وتقدير

أن تجد مصرفاً يقدم لك القروض من أجل إنشاء مشاريع صناعية أو تجارية، فهذا ليس بالأمر الغريب، كون ذلك للمصلحة الطرفين. ولكن من الغريب أن تجد مصرفاً يثق إلى جانب زبائنه بكل رحابة صدر إذا ما تعثر تنفيذ مشاريعهم، كما يفعل بنك لبنان

"المجال": خدمات المناولة

في مطار الأمير محمد

حصلت شركة المجال مؤخراً على مشروع نقل أمتعة الركاب وتنظيف الطائرات في مطار الأمير محمد بن عبد العزيز في المدينة المنورة بقيمة إجمالية بلغت أحد عشر مليوناً لمدة ثلاثة أعوام.

يذكر أن "المجال" تقدم خدمات نقل الأمتعة وتنظيف الطائرات في المطار منذ العام 1981 قدمت خلالها أفضل المستويات، وكانت الشركة حصلت خلال الشهر الماضي على مشروع الإصحاح البيئي ومكافحة الآفات لبلدية منطقة جازان في



جيزاير كيسيسيان



مدير مسير
للمبيعات والتسويق
لمنطقة افريقيا والشرق
الوسط لدى فنادق
ستاروود.
وكان كيسيسيان في التحق بشركة
ستاروود العام 1978 وتسلم فيها مناصب
عدة.

جان بومان



تم تعيينه مراقباً
مالياً إقليمياً للشرق
الوسط لدى مجموعة
فنادق ومنتجعات
راديسون ساس التي
تدير 8 فنادق بمنطقة الشرق الأوسط
وافريقيا، إضافة إلى خمسة قيد التطوير في
مصر، تركيا ولبنان.
وسيكون مقيماً بومان في دبي

عبد القادر حنكير



تم تعيينه مديراً
عاماً لـ "امباسي
للأجنحة الفندقية -
الشارقة".
حنكير حائز على
ماجستير في إدارة
الفنادق والسياحة من بريطانيا، ويمتلك
خبرة 15 عاماً عمل خلالها في فنادق الحياة
ريجنسي - دبي، هوليدي إن - أبو ظبي،
كراون بلازا - دبي، هوليدي إن - الشارقة
والبيستون ريزيدنس - دبي.

ابي طعمة



تم تعيينه مديراً
عاماً لـ "الهي ريجنسي
فلامنغو سويتس" الذي
سيتم افتتاحه بداية
أيلول/سبتمبر 2002.
طعمة حائز على إجازة إدارة الأعمال
من جامعة كولمبيا الأميركية، ولديه
خبرة 15 عاماً في القطاع الفندقي في منطقة
الخليج، تولى خلالها مناصب عدة كان
آخرها مدير عام فندق "دبوتيسيس
فلامنغو".

نك شيريل



مديته بنك
HSBC الشرق الأوسط
للسحوبات للمالية
الشخصية خلفاً
لـ بيونارد باين الذي تم
تعيينه مديراً أول للخدمات للمالية
الشخصية في HSBC اليونان.
سبق لـ شيريل أن شغل مناصب عدة في
البنك.

كريستوف لوري



تم تعيينه مديراً
عاماً لفندق وندسور
انتركونتيننتال وفندق
مسترويسول
انتركونتيننتال في
الإسكندرية اللذين
انضم مؤخراً إلى مجموعة الفنادق الـ 121
التي تديرها Six Continents في الشرق
الوسط والافريقيا.
لوري تمتد خبرته مع انتركونتيننتال
إلى 10 سنوات وهو شغل سابقاً منصب
مدير مقيم في فندق انتركونتيننتال
الأردن.

غاي كراوفورد



مديته مجموعة
جميرا انترناشونال
مديراً إدارياً للعمليات
وسيكون مقره في دبي.
كراوفورد (بريطاني) كان يعمل قبل
انضمامه إلى جميرا انترناشونال مديراً
إدارياً لفنادق هيرتيج ماكروالد.

دوري بلاك



مديته الخطوط
الجوية البريطانية
مديراً إقليمياً لمنطقة
الشرق الأدنى التي
تغطي لبنان، سورية
والأردن، ويحمل بلاك
في حقيقته 10 أعوام من الخبرة، وكان آخر
منصب شغله طوال العام الفات هو مدير
بريتيش ايرويز في سورية والأردن،
وسيحمل على تشييد حركة السفر بين
لبنان والمملكة المتحدة، وأشار بلاك إلى أن
"المنطقة تتميز بكون مستقبل واعد وسيكون
لبريتيش ايرويز دور فيه".

طارق السليمان



تم تعيينه مديراً
عاماً لمنتجع هاف مون
بأبي هوليدي إن البحر
الخاص لشركة Six
Continents Hotels
والفقر افتتاحه في
تشرين الأول/أكتوبر 2002. وقد كان
يشغل منصب مدير فندق كراون بلازا جده.
وقال طارق السليمان أن تعيينه الجديد
يشكل تحدياً كبيراً، وأنا أفعل قدماً إلى
استخدام خبراتي في القطاع الفندقي لفتح
آفاق لهذه العلامة الجديدة التابعة لـ Six
Continents Hotels.

رادو؛ طرح ساعة ايسنزا الجديدة

طرح شركة رادو السويسرية العديد من
الموديلات الأخاذة بتصاميمها وتقنياتها،
وركزت رادو في ابتكارها الجديد على التصميم
الذي يخلو هذه المرة من جزء مهم يعتبر حيوياً
لكل الساعات. فالموديل الجديد لا يشتمل على
تاج مراعاة للتصميم الجديد وتقديراً للشكل
الكامل. إنها ساعة من دون تاج ومن هنا جاءت
التسمية (esenza ايسنزا) التي تعني



بالإيطالية "الخالية من ... أو لا تشتمل
على ...".

رادو تطرح ساعتها الجديدة في ثلاثة
موديلات، كل موديل بخللة قياسات.
وكالمعادة تم صنع هذه الساعات من
مواد آسرة، فالزجاج الصفيري يعطيها
الظهر البارز بحيث يعلوها كالحقبة
ويغطي كامل سطحها العلوي بتناغم تام
مع شكلها الأسر، والعلبة الحاضنة
مصنوعة من التيتانيوم المزيج لجلد
للصم، ومقاومتها لتسرب الماء
مضمونة حتى عمق 30 متراً.

حلم مشاهدة كأس العالم يتحقق مع ماستركارد



التصفيات الربع والنصف نهائية لكأس العالم لكرة القدم 2002 في كوريا واليابان، إضافة إلى امتيازات التصويت في "هدف الشهر".

ماستركارد والوونديال

يعود تاريخ التحالف بين ماستركارد وكأس العالم لكرة القدم (الفيفا) إلى العام 1990 حين أصبحت ماستركارد بطاقة الائتمان الرسمية لبطولة كأس العالم لكرة القدم في إيطاليا.

وبموجب اتفاقية رعاية وقّعت بين الطرفين أضحت ماستركارد راعياً رسمياً لمجموعة شاملة من مباريات (الفيفا) التي تقام حول العالم وتتوّج ببطولة كأس العالم لكرة القدم.

ورقّر برنامج الرعاية لـ ماستركارد ومؤسساتها المالية ذات العضوية مجموعة فريدة من المزايا لتضامها أية برامج رعاية أخرى، إذ مع وجود أكثر من 200 مليون لاعب كرة قدم حول العالم وأكثر من مليار مشاهد تعدّ كرة القدم الرياضة الأولى في العالم وتتفوّق على جميع الرياضات الأخرى بجمهورها العريض وشغف متابعيها بها.

ومع الوقت ازداد حجم المشاركة لجذب أكبر عدد من مشاهدي التلفزيون، وعلى سبيل المثال، شاهد أكثر من 34 مليار متفرّج في نحو 200 دولة 64 مباراة من كأس

بطولة العالم.

وقد صنّم هذا البرنامج التفاعلي لخدمة عشاق كرة القدم في هذه المنطقة. وقدم البرنامج مسابقتين للمشاهدين وقُرّرتا فرصة الفوز بجوائز استثنائية، تتضمن تذاكر سفر ذهاباً وإياباً لحضور

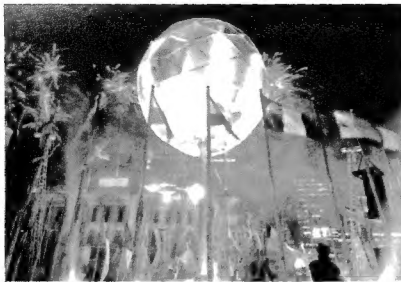


أكثر من 50 ألف متفرّج غصّ بهم ملعب أوزاكا في اليابان حضروا لمشاهدة مباراة ربع النهائية لكأس العالم 2002 التي جرت في كوريا واليابان بين 31 أيار/مايو و30 حزيران/يونيو للماضي.

من جنسيات متعدّدة، وبألوان مختلفة تلونت بها المدرجات في أجواء تنظيمية قد تكون من الأفضل في دورات كأس العالم. كان الحماس سيد اللعب حيث التقى فريقا تركيا والسينغال في مباراة اعتبرت من المباريات الأفضل في البطولة.

هذه الأجواء نقلها من تابع المباراة على أرض الملعب، من اختارتهم ماستركارد من المنطقة للسفر معها وحضور إحدى مباريات بطولة كأس العالم التي لا تتعدّد دورتها إلا مرة كل أربعة أعوام، وقد أحاطتهم برعاية خاصة طوال مدة إقامتهم في اليابان.

نحو 250 فائزاً من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حظوا بفرصة السفر لمتابعة بطولة كأس العالم 2002 مع ماستركارد والاستمتاع بحماس باكجور حدث رياضي يقام في العالم، فانطلاقاً من التزامها بالمنطقة واهتمامها بالرياضة وتحديداً كرة القدم، أطلقت ماستركارد أول برنامج رياضي تلفزيوني في العالم العربي مخصّص لكرة القدم هو برنامج دوري ماستركارد، الذي شاهده أكثر من 150 مليون مشاهد وقت عرضه قبل انطلاق



أسواق ماستركارد اعتبرت كرة القدم رياضتها المفضلة، وفي 10 و 17 سوقاً أعتبرت كرة القدم الرياضة ترقم وأحد في دولها.

تحالف مالي - رياضي

وبالإضافة إلى التزامها برعاية بطولة كأس العالم لكرة القدم، أقامت ماستركارد ومكتبتها الإقليمية حول العالم تحالفات مع عدد من أحداث كرة القدم الرئيسية في العالم وتشمل: بطولة العالم لكرة القدم دون سن 17، بطولة العالم للشباب، بطولة العالم للسيدات، بطولة كأس القارات، البطولة الأوروبية لكرة القدم، البطولة الأوروبية لأندية الأبطال، بالإضافة إلى بطولات كوبا، أميركا وكوبا، ليبرتادورز، ومباريات تصفيات بطولة كأس العالم في أمريكا اللاتينية.

وعززت ماستركارد تحالفها مع كرة القدم باستخدام مواعيد أفضل لاعبي كرة القدم في العالم في الإعلانات والأحداث والمناسبات والبرامج، فبالإضافة إلى اعتماد النجم العالمي بيليه ناطقاً رسمياً باسم ماستركارد في شؤون بطولة العالم لكرة القدم لفترة طويلة، اشتركت نجم كرة القدم الياباني اللاحم ناكاتا في حملاتها الإعلانية الفائز بجوائز عديدة، كما استخدمت أسطورة كرة القدم البريطاني "سير" بيوسي شارفتون، والبرازيلي للفخري سقراط في العديد من حملاتها التسويقية والمناسبات الأخرى.

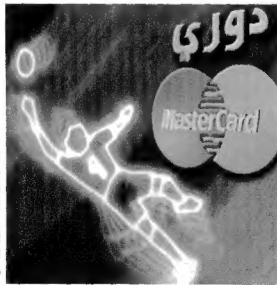
يذكر أن أكثر من مليون بطاقة اشتراك ماستركارد يتداولها المستهلكون حول العالم حالياً، لها صلة بـ بيليه. ■

إلى ماستركارد فإن مقياس مستوى النجاح النهائي لرعايتها لكأس العالم يأتي من أعضائها.

ويفيد بلعرج أن ما نسبته 90 في المئة من كأس العالم لكرة القدم تلعب دوراً كبيراً في جهودهم التسويقية، وأن 53 عضواً في 26 دولة أصبحوا أكثر من 1.5 مليون بطاقة اشتراك ذات صلة ببطولة كأس العالم لكرة القدم العام 1998.

وحسب استطلاع للرأي جرى خلال المونديال في العام 1998، استخدم 356 عضواً في 71 دولة و16 من 17 سوقاً رئيسية لـ ماستركارد بطولة كأس العالم لكرة القدم لإنماء أعمالها. واستثمرت المؤسسات المالية ذات العضوية في شبكتها حول العالم أكثر من 80 مليون دولار أميركي في برامج ماستركارد فقط نتيجة للراعية.

كما تبين أن نسبة 76 في المئة من أفضل



العالم لكرة القدم (فيغا) 1998، ويقول نائب الرئيس الأول والمدير العام لـ ماستركارد المشرق الأوسط وشمال أفريقيا محمد بلعرج: "كوننا جزءاً من هذه الظاهرة العالمية، فإن ذلك يمنحنا في ماستركارد العالمية أرضية فريدة لتعمل على بناء علامتنا عالمياً، حيث توفر مؤسساتنا المالية المحلية ذات العضوية مجموعة فريدة من المزايا والوافد لا تضاهيها أية فرص تمويل أخرى".

حملة تسويقية متكاملة

نظمت ماستركارد للمناسبة حملة تسويقية متكاملة من دعائية وإعلان وكتيبات بما فيها شبكات الإنترنت التفاعلية لتغطي وسائل الإعلام كافة يعززها برنامج تغطية إعلامية شاملة في المنطقة.

ويوضح نائب رئيس التسويق لإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا توماس إيدمان قائلاً: "لقد كان الهدف من الشكل الإبداعي للحملة إظهار الحماس والشفف والإشارة ببطولة كأس العالم 2002. وكانت رسالتنا للزبائن أن ماستركارد تحصل على كأس العالم ونظلمهم أن الفوز برحلة السفر المميّزة إلى البطولة مفتوحة أمام حاملي بطاقة ماستركارد".

ويضيف بلعرج: "لقد استفاد الكثير من مؤسساتنا المالية ذات العضوية من الفرص التي منحتها رعايتها لبطولة كأس العالم 2002، فقد تم تخصيصاً تصميم بطاقات تحمل صوراً لأسطورة كرة القدم بيليه، المتحدث الرسمي العالمي لـ ماستركارد، وصورة لكأس البطولة متوفرة لحاملي البطاقات الحاليين والجند، بالإضافة إلى فرصة الفوز برحلة سفر لحضور بطولة كأس العالم 2002 والتي يحلم الملايين بحضورها".

وتعزز لادعمها المؤسسات المالية ذات العضوية في شبكتها، توفر ماستركارد عدداً من المزايا والتسهيلات الهامة في برنامج رعايتها لتلك المؤسسات، إذ تؤمن إضافات رعاية ماستركارد لبطولة كأس العالم لكرة القدم (الفيغا) حقوقاً مميّزة لأعضائها البالغ عددهم 20 ألف مؤسسة مالية حول العالم، وتوفر لهم الدعم الضروي لتنمية أعمالهم وتسويق منتجات وخدمات ماستركارد.

وتلعب رعايتها لبطولة كأس العالم لكرة القدم (الفيغا) دوراً ملحوظاً في تلك الجهود، وبالنسبة

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Itissad Wal-Aamal
Minham Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 1136/194 BERRUT
TEL: 00 961 / 864199 - 864287 - 33357789
FAX: 00 961 / 354952
Email: alitissad@alittissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Itissad Wal-Aamal
Dar Al Waiteem
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: alwaikan@esma.net.sa

U.A.E.

Al-Itissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1055
Email: alwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22953 SAFAT
13990 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KUI, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 4700 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +65 7729 6923
FAX: +65 7729 7115
E-mail: pmcm@p0jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Atico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMIR 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGI-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323602

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL: (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 215 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pit.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA,
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND
MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER	5
- AL BUSTAN RESIDENCE	51
- ARAB BANK	15
- ARAMEX INTERNATIONAL	57
- BAHRAIN DUTY FREE	17
- BANQUE AUDI	84-85
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER	7
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE	27
- CLICK SHOW/ABU DHABI TV	47
- INMARSAT	11
- JAGUAR	IFC
- LAND ROVER	9
- LE PALACE HOTEL	37
- LEXUS ES 300	20-21
- M.E.A	55
- MAKTOOB.COM	89
- MALAYSIA AIRPORTS	13
- MTF CAIRO EXHIBITION	29
- PROJECTS DEVELOPMENT	25
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	33
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	45
- SHELL	IBC



إنجاز ١٢ مليون ساعة عمل بدون أي إصابة تذكر.

د. شريف الفزالي

مدير عام الصحة والسلامة والبيئة في شركة بدر الدين للبترول (بابتكو) - مصر

شركة بدر الدين للبترول (بابتكو) . وهي شركة مشتركة لإنتاج الزيت والغاز في مصر تقوم فيها شل بدور الشريك الفاعل . أتت مؤخراً ١٢ مليون ساعة عمل خالية من الحوادث العارضة أي ما يعادل ٢٤ شهراً متتالياً بدون إصابات وقت ضائع.

وطبقاً هذا الرقم القياسي لم يأت عرضاً بل هو نتيجة مباشرة لتطبيق نظام خاص للصحة والسلامة والبيئة مطوّرته بابتكو بالاشتراك مع شل.

هذا النظام، كغيره من الأنظمة المشابهة التي أوجدتها شل وشركاؤها حول العالم، مصمم لاحتواء المخاطر المحتملة في إطار الصحة والسلامة والبيئة والبحث عن سبل لتحسين الأداء باستمرار. ويصوّر هذا النظام سجلاً كاملاً لتوثيق كل الإصابات مهما كانت صغيرة لدراستها آثارها ومعالجتها المحتملة، ولتجنب وقوعها مستقبلاً.

ولا يمكن لأي نظام إدارة أن يكون فاعلاً بدون موظفين أكفاء. ولهذا توفر بابتكو برامج تدريب لكل موظفيها تتناول جميع جوانب الصحة والسلامة والبيئة. وأما الفتيحة المباشرة لتطبيق هذا النظام فهي أن بابتكو كانت أول شركة لإنتاج الزيت في مصر تحصل على شهادة ISO 14001 لتناولها موضوع الإدارة البيئية.

نظام الصحة والسلامة والبيئة هو واحد من الفوائد العديدة التي تقدمها خبرة شل العالمية لمشاريِعها المشتركة في سبيل إنجاز أعمالها ونجاح شركائها وموظفيها.

شركة بدر الدين للبترول (بابتكو) . هي مشروع مشترك بين الحكومة المصرية (٥٠%) وشل (٥٠%).



شركاء للناس والكوكب



صلابة تتحدى الزمن

مع بزوغ كل فجر تشرق الشمس من جديد على أرض لبنان
فتزيده إخصاراً وتغنيه صحة وعافية

وينمو الأرض أكثر خصوبة وأكثر صلابة وأكثر تمسكاً
بأرض لبنان

فالأرض كنزنا وشعارنا

وكما تثقون بنا لنحافظ على ثرواتكم

نثق بكم لنحافظوا على ثروات الوطن.

لبنان ثروتنا، لنحافظ جميعاً عليها.

بنك
البحر المتوسط ش.م.ل.

